

B.U.T

Bachelor

Universitaire

de Technologie

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

■ OBJECTIF DE LA FORMATION

- ▶ Le B.U.T Techniques de Commercialisation forme en trois ans des cadres intermédiaires capables d'exercer des fonctions dans le domaine commercial, du marketing et de la communication.

■ PARCOURS PROPOSÉS

- ▶ Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)
- ▶ Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE)

■ LES FONDAMENTAUX

- ▶ Formation en 3 ans de grade Licence (180 ECTS)
- ▶ Au total 1800 h de cours + 600 h projets + 25 semaines de stage
- ▶ Possibilité de formation en alternance dès la 2^e année
- ▶ Évaluation en contrôle continu

■ COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Compétences **Tronc commun** **marketing / vente / communication commerciale**

| Compétences Parcours BDMRC | Compétences Parcours MDEE |
|----------------------------|-----------------------------|
| Stratégie marketing | Gérer une activité digitale |
| Management relation-client | Monter un projet e-business |

■ PROGRAMME

Enseignements

Études marketing / marketing / négociation-vente / communication commerciale / anglais / espagnol / Distribution/ gestion / économie / droit / technologies numériques ...

BDMRC : management de la valeur client / pilotage de l'équipe commerciale / relation client omnicanal...

MDEE : stratégie e-commerce / business model / trafic management...

Projets (les SAE : situations d'apprentissage et d'Évaluation)

Exemples : étude de marché ; lancement d'une activité commerciale ; action de prospection...

■ STAGES ET ALTERNANCE

Stages : 1 semaine en BUT₁ / 8 semaines en BUT₂ / 16 semaines en BUT₃

Alternance : Dès le BUT₂ pour le parcours BDMRC (Business Développement et Management de la Relation Client), contrats de 2 ans

En BUT₃ pour le parcours BDMRC et pour le parcours MDEE (Marketing digital, E-business et Entrepreneuriat), contrats d'1 an

■ DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Métiers

Commercial, attaché commercial, administration des ventes (ADV), assistant chef de produit, assistant communication, assistant marketing...

Fonctions plus spécifiques au parcours BDMRC : responsable de développement commercial, chargé de relation client, chargé d'affaires

Fonctions plus spécifiques au parcours MDEE : community manager, responsable projet e-commerce, chargé de communication digitale, ...

Secteurs d'activité

Le diplômé du BUT Techniques de Commercialisation peut exercer des fonctions dans tout type de structure (de la TPE à la grande entreprise, organisme public...) et dans tout secteur d'activité (secteur du commerce, banque, immobilier, entreprise industrielle, collectivités territoriales...).

■ LES ATOUTS DU BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION À L'IUT DE FIGEAC

- **Proximité** : établissement et ville à taille humaine renforçant les liens entre étudiants, avec l'équipe enseignante et avec le territoire
- **Professionnalisation renforcée** : pourcentage élevé de professionnels du secteur commercial dans le corps enseignant
- Possibilités de **mobilité internationale** (possibilité d'effectuer un semestre au Québec ou en Espagne, sur sélection)
- Organisation à l'IUT des **masters de négociation** (événement réseau TC France)
- **Cadre naturel** d'exception



■ CONDITIONS D'ADMISSION

- ▶ Titulaire du baccalauréat (général, technologique, professionnel) ou autre diplôme équivalent
- ▶ Formation initiale, formation continue, réorientation, reprises d'études

Profils recherchés : les étudiants se destineront à des métiers en contact avec une clientèle. Les qualités relationnelles, d'ouverture, et d'organisation sont donc indispensables pour candidater.

Sélection sur dossier

Candidatures sur Parcoursup

■ CONTACTS

Chef de département

olivier.drouard-pascarel@univ-tlse2.fr

Secrétariat de département

tc.figeac@univ-tlse2.fr

Coordonnées

Avenue de Nayrac

46100 Figeac

Téléphone : 05 65 50 30 60

Site

<https://www.iutfigeac.fr/>

