



BUT Techniques de commercialisation (TC)

Diplôme **B.U.T.**

Domaine d'étude **Droit, Economie, Gestion**

Mention **Techniques de Commercialisation**

Parcours **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat / Business développement et management de la relation client / Business international : achat et vente**

Il est possible de préparer en parallèle du parcours Business développement et management de la relation client, un DU Banque Assurance (ancienne LP assurance, banque, finance)

Objectifs

Maîtriser le processus de création et de commercialisation des biens et services

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) dispensé à l'IUT de Roanne forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du BUT TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du BUT TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

Pour qui ?

Conditions d'admission

Pré-requis

Bac général, techno ou pro

La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique. Elle peut accueillir des étudiants du supérieur souhaitant se réorienter.

Il est, en outre, possible de préparer le BUT dans le cadre de la formation tout au long de la vie, voire dans le cadre d'un contrat salarié (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Le diplôme peut également être obtenu par la validation des acquis de l'expérience (VAE)

L'admission se fait sur examen du dossier.

Candidature sur www.parcoursup.fr

Compétences

LES COMPÉTENCES ET COMPOSANTES ESSENTIELLES

TRONC COMMUN POUR LES 3 PARCOURS :

sélectionnant
L'ORGANISATION :

analysant
pertinents
capacité
identifiant
l'entreprise
opportunités
s'internationaliser
développement
concrètes
plus
person
son
activité
d'import-
dépendant
efficacement
stratégie
nécessaires
concrètes
l'environnement
international

afin
élémentier
pitant
opportunités

adaptée
l'import
digitale
sectoriel
l'export.
client
optimisant

en
sélectionnant

MANAGER
digitalisée

RELATION
CLIENT :

les
assurant
performants
développent
performance

culture
partagée
commerce

PRODUIRE
du

OPÉRATIONS

DÉVELOPPER
L'INTERNATIONAL

PROJET

BUSINESS :

en
l'expérience
client
étendue
adaptés
doivent
achats
modèles

d'affaires
l'international
perspective
chaîne
et
adaptant
partage
valeur
logique
pour le
client
stratégie
temporale
développant
l'international
vision
stratégie
partagée
respect
des
opérations
d'organisation
de
façon
prédominante
des
documents
et
développant
financiers
politique
marketing
adaptée
analysant
contexte
international
de
vue
quantitatif
et
qualitatif
les
environnements
spécifiques
pour
réussir
un
projet
digital
.
en
mobilisant
des
techniques
adéquates
pour
passer
de
la
créativité
à
l'innovation

.
en
s'intégrant
activement
dans
un
projet
collectif

Et après ?

Poursuites d'études

La formation offre au titulaire du BUT TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

Débouchés

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Métiers du marketing digital et du e-business, métiers de l'entrepreneuriat

Parcours Business développement et management de la relation client

Développement d'affaires et management de la relation client

Parcours Business international : achat et vente

Métiers du commerce international.

Programme

Les principaux enseignements

Fondamentaux de la communication commerciale, Ressources et culture numériques, Environnement juridique de l'entreprise, Expression, Communication et culture, Anglais / Allemand / Espagnol / Italien du commerce, Fondamentaux de la vente, Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, Études Marketing, Environnement économique de l'entreprise, Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, Éléments financiers de l'entreprise.

1 800 h de formation réparties sur 6 semestres

600 h de projets tutorés

22 à 26 semaines de stage ou alternance sur tout ou une partie du parcours

Les Parcours

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Il vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Parcours Business développement et management de la relation client

Il vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Parcours Business international : achat et vente

Il a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Équipe Pédagogique

Une équipe composée de professeurs de l'université, de maîtres de conférences, de professeurs agrégés et certifiés, de professionnels de grandes entreprises, ...