

iUT⁷ Troyes

BAC
+3

**Bachelor
Universitaire
de Technologie**

B.U.T. TC

**Techniques de
Commercialisation**



PARCOURS EN 3 ANS

PÉDAGOGIE INNOVANTE

POSSIBILITÉ D'ALTERNANCE



LE B.U.T. EST TA VOIE



Une formation **bac+3 sélective** et **accessible** aux bacs généraux et technologiques



Une formation universitaire **orientée métiers**, en lien avec les entreprises et adaptée aux **enjeux de demain**.

Un diplôme au plus près du monde professionnel



L'acquisition de **compétences** fondées sur la théorie et **recherchées** par les entreprises.



Je peux suivre la **formation en alternance** sur une partie du cursus TC.



Des **situations professionnelles** (600h de **projets**, 22 à 26 semaines de **stage**).



Une **pédagogie adaptée** avec une large place aux travaux dirigés et **projets** accompagnés.



De la **pratique** en **petits groupes** sur des équipements **de pointe**.



Des équipes pédagogiques **investies** et **proches** des étudiants.



Une **insertion professionnelle** **immédiate** ou une poursuite d'études possible.



Un parcours TC Business International avec **un semestre ou le stage** réalisé à l'étranger.



Uniquement des **frais d'inscription** universitaires ou **gratuit** pour les étudiants **boursiers**.

Admission en B.U.T.



CANDIDATER EN 1ÈRE ANNÉE

Critères étudiés :

- résultats académiques
- savoir-être
- avis des professeurs
- projet personnel
- lettre de motivation
- intérêt pour la formation
- engagements
- activités

Sélection sur dossier via **Parcoursup**

Bacs généraux : toutes spécialités

Bacs technologiques : STMG principalement

La ponctualité, l'assiduité et le comportement en cours sont des critères essentiels de sélection. Ils complètent la faculté d'expression en français et en langue étrangère, l'ouverture d'esprit, le dynamisme et la participation.

Coût annuel de la formation*



170€ de droits d'inscription

100€ CVEC

* à temps plein (hors boursiers)
tarif indicatif rentrée 2023

CANDIDATER EN 2E OU 3E ANNÉE

Une étude approfondie
des dossiers sera faite
afin de déterminer
l'aptitude du candidat à
rejoindre la formation.

Critères étudiés :

- intérêt pour la formation
- résultats scolaires
- cohérence du projet
- book de réalisation
- niveau de formation dans certaines matières
- capacités de réflexions orales ou écrites
- capacités logiques
- attitude face au travail seul ou en groupe

Sélection sur dossier via **eCandidat**

Public concerné : BTS MUC, NDRC, CI, TC

+ L2 AES ou Eco

En fonction des places vacantes dans l'année et d'une étude approfondie de votre dossier, il est possible d'intégrer un parcours de B.U.T. en cours de cursus. (réorientation ou poursuite d'études).

INTÉGRER UN B.U.T. 2

60 CRÉDITS
ECTS VALIDÉS

(L1, BTS, B.U.T., ...)

INTÉGRER UN B.U.T. 3

120 CRÉDITS
ECTS VALIDÉS

(L2, BTS, B.U.T., ...)

Attention un candidat ayant validé 60 ou 120 ECTS n'est pas automatiquement accepté en 2e ou 3e année de B.U.T. Le début de vos études doit être en adéquation avec le contenu du programme pour rechercher des équivalences.

La lettre de motivation et le projet de formation sont lus avec attention et restent des éléments déterminants pour mettre en avant son projet de poursuite d'études.

6

semestres
1800h de cours



600

heures de projets

24 à 26

semaines de stages réparties
sur les 3 années (France
ou étranger)

Entrer en 1ère année de B.U.T.

IL SE PRÉPARE
EN 3 ANS
ET OFFRE
**LE GRADE
DE LICENCE**

Plus de 50% de la formation correspond à des mises en situations professionnelles, et la pédagogie orientée projet est privilégiée.

La formation est dispensée par des enseignants universitaires, des enseignants-chercheurs et des professionnels experts.



Le B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC) 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 B.U.T. 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.

Cette formation pluridisciplinaire permet à ses diplômés de s'adapter rapidement à **de nombreux environnements ou fonctions**. Il sait appliquer le droit commercial, la comptabilité de gestion, utiliser les méthodes et les outils de gestion. Dans le domaine plus spécifique du commerce, il met à profit les techniques de la **mercatique**, de la **promotion des ventes** et de la **négociation**.



ENSEIGNEMENTS & COMPÉTENCES VISÉES

Le programme et les enseignements sont organisés autour de l'acquisition de compétences professionnelles. Le travail en groupe, en projet, en autonomie est renforcé : des pédagogies innovantes sont favorisées. Une mobilité à l'international est encouragée et facilitée dans le cadre du B.U.T. pour un semestre et/ou un stage.

À partir d'un socle commun pluridisciplinaire de connaissances générales et techniques, cette formation vise à développer trois compétences essentielles pour l'étudiant de Techniques de Commercialisation :

- **Marketing**
- **Vente**
- **Communication Commerciale**



UNE FORMATION
SOLIDE ET
PROFESSIONNALISANTE

CONDUIRE DES ACTIONS MARKETING

VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE

COMMUNIQUER SUR L'OFFRE COMMERCIALE

Les différentes compétences sont abordées à travers une grande diversité de ressources pédagogiques :

MARKETING

GESTION

**NÉGOCIATION /
VENTE**

ÉCONOMIE

INFORMATIQUE

MANAGEMENT

DROIT

COMMUNICATION

MANAGEMENT

EXPRESSION

ANGLAIS

MATHÉMATIQUES



En 2ème et 3ème année

UN PARCOURS EN FONCTION DE MES ASPIRATIONS

À l'issue de la 1ère année, et en complément d'un tronc commun fort, vous choisirez une spécialisation progressive appelée «**Parcours**».

Ces parcours proposent une 4ème et une 5ème compétences en plus du tronc commun.

1 **MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT RNCP : 35354**

Formation initiale en 2e et 3e année

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 d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Débouchés : les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat. Responsable de communication, community manager...

2 **BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE RNCP : 35355**

Formation initiale en 2e et 3e année

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

Débouchés : à l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.



**ET APRÈS ?
UNE POURSUITE
D'ÉTUDES
EST-ELLE POSSIBLE ?**

LE B.U.T. TC prépare à une **insertion** sont **envisageables** en **master de** également possible à l'issue de la Le diplôme est aligné sur les stan

L'ALTERNANCE

En contrat d'apprentissage
ou en contrat de professionnalisation.

Les points clés :

- Acquérir progressivement des compétences et apprendre un métier sur le terrain,
- Obtenir un diplôme tout en préparant son insertion professionnelle,
- Se former aux pratiques et outils de l'entreprise,
- Être opérationnel rapidement et plus autonome,
- Être salarié d'une entreprise et être rémunéré.

26%

des effectifs de l'IUT
en alternance



3

MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE RNCP : 35356

Alternance dès la 2e année

En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, il vise à former à la gestion de l'espace de vente.

Débouchés : les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente. Manager de points de vente...

4

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT RNCP : 35357

Formation initiale en 2e et 3e année

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

Débouchés : les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation. Commercial, Chef de produit, Conseiller financier, Conseiller clientèle, Responsable des ventes, Immobilier...

Insertion professionnelle immédiate. Toutefois après son obtention, des continuations d'études s'offrent aux diplômés : soit à l'université, soit dans des écoles de management. Une sortie avec un **DUT (Bac+2)** est possible à la 2^{ème} année de B.U.T. à condition de valider toutes les UE. Des accords de reconnaissance de crédits et des accords de double diplôme avec des universités étrangères facilitent les poursuites d'études à l'étranger.



Techniques de
Commercialisation

9, rue de Québec
CS 90396 - 10026 Troyes Cedex

Tél : 03 25 42 46 46
Fax : 03 25 42 71 16

www.iut-troyes.univ-reims.fr

Coordonnées du département
tc.iut-troyes@univ-reims.fr
Tél : 03 25 42 46 25

Rejoignez-nous sur :

