

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

SITE DE CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC)** forme en **3 ans** 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'activité en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du B.U.T. 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 notamment un Master.

1800
heures de cours théoriques et pratiques

600
heures de projets

26
semaines de stage

OU **ALTERNANCE**
dès la 2^{ème} année

PARCOURS AU CHOIX À PARTIR DU SEMESTRE 3 :

Alternance possible
dès le semestre 3
et obligatoire à partir
du semestre 5

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Le parcours business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

Ce parcours vise à former les étudiants au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et à apporter leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Cette formation vise à développer trois compétences essentielles pour l'étudiant de Techniques de Commercialisation :

- Marketing : Conduire des actions marketing
- Vente : Vendre une offre commerciale
- Communication Commerciale : Communiquer l'offre commerciale

MATIÈRES ABORDÉES

Expression, Communication, Culture, LV1 et LV2
Marketing, e-marketing,
Gestion comptable et financière, droit, mathématiques appliquées,
Management, Entrepreneurat,
Négociation vente/achat, Mercatique du point de vente,
Environnement international,
Etc.

CONTACT Département Techniques de Commercialisation
IUT de Reims-Châlons-Charleville
4 boulevard Jean Delautre
08000 Charleville-Mézières
03 24 59 75 43 | iut.secretariat-tc08@univ-reims.fr

POURSUITES D'ÉTUDES

La poursuite d'études est possible en École de Commerce/Gestion ou en Master notamment.

SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

- La pratique de deux langues étrangères est obligatoire (Anglais + Allemand, Espagnol, Italien en LV2).
- Possibilité d'effectuer son semestre 3 à l'étranger (Allemagne, Maroc, Tunisie, Québec, Slovaquie)

ADMISSION

Bacs Généraux - Spécialités recommandées

Toutes spécialités acceptées

Bacs Technologiques

Secondaires - Tertiaires

Candidatez de janvier à mars :

www.parcoursup.fr

Recrutement sur dossier

Tous les dossiers quels que soient les enseignements de spécialité suivis seront examinés selon les critères d'appréciation indiqués sur Parcoursup.