

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## RÉSUMÉ DE LA FORMATION

**Type de diplôme :** Bachelor universitaire de technologie (BUT)

**Domaine(s) ministériel(s) :** Droit, économie, gestion

## PLUS D'INFOS

**Durée :** 3 ans

**Niveau d'étude :** BAC +3

### Public concerné

- \* Formation initiale
- \* Formation continue
- \* Alternance

**Nature de la formation :** Diplôme d'université

## Effectif

112 dans Parcoursup

Des places sont réservées aux bacs technologiques.

**Stage :** Obligatoire (26 semaines)

**Stage :** Possible

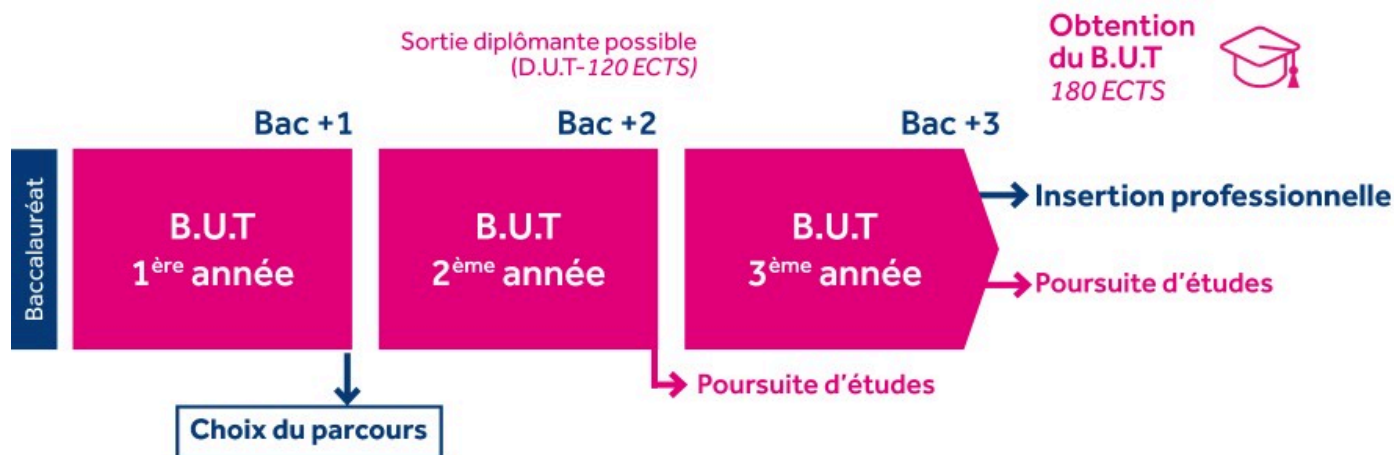
## Présentation

*Depuis la rentrée 2021, le D.U.T devient le B.U.T – Bachelor Universitaire de Technologie*

*Plus d'infos sur la réforme : [sur la page suivante](#)*

**3 parcours** de B.U.T. sont proposés au département Techniques de Commercialisation

- \* MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
- \* BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
- \* MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE



## Objectifs

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation** propose une formation pour les futurs professionnels du commerce, du marketing et de la communication.

Il comprend des enseignements théoriques et techniques indispensables aux professionnels du secteur tertiaire dispensés par des enseignants, des enseignants-chercheurs et des professionnels.

En intégrant cette formation, les étudiants bénéficient d'un parcours en 3 ans menant à l'obtention du grade de licence et leur permettant de se professionnaliser grâce à l'acquisition de compétences reconnues et recherchées.

## Savoir faire et compétences

Le B.U.T. TC est organisé autour de **5 compétences**.

Trois compétences sont communes à l'ensemble des parcours proposés et permettent aux étudiants d'acquérir les bases indispensables aux métiers du commerce au sens large : **le marketing, la vente et la communication**.

Deux compétences sont spécifiques à chacun des parcours proposés. Elles sont complémentaires aux compétences communes et permettent aux étudiants de se spécialiser.

### Parcours **MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT**

**Compétences spécifiques :**

**Gérer une activité digitale**

**Développer un projet e-business**

### Parcours **BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE**

**Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs**

**compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.**

**Compétences spécifiques :**

**Formuler une stratégie de commerce à l'international**

## Piloter des opérations à l'international

Parcours **MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE** ( possible en alternance)

Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : l'animation de l'équipe commerciale et le pilotage de l'espace de vente.

Compétences spécifiques :

Manager une équipe commerciale sur un point de vente

Piloter un espace de vente

## Les + de la formation

- \* Des méthodes d'apprentissage variées et actualisées (jeux d'entreprise, simulation d'entretien, conférences, visites...)
- \* Des dispositifs d'aide à la réussite (soutien, tutorat...)
- \* Un environnement matériel de qualité
- \* Des laboratoires de langues
- \* La possibilité de faire stage et/ou un semestre à l'étranger (ex. au Canada : convention avec le Cégep de Matane)

## Contenu de la formation

*Le référentiel de formation - comprenant les nombre d'heures pour chaque matière, les coefficients, la répartition des cours magistraux, travaux dirigés et travaux pratiques - sera bientôt disponible.*

Le programme pédagogique national du B.U.T. TC est organisé en **6 semestres** et représente **1800 heures d'enseignements**, dont 50% sont consacrées aux enseignements pratiques.

Les enseignements encadrés sont dispensés sous la forme de :

- Cours magistraux (CM) - promotion complète
- Travaux dirigés (TD) - groupe de 28 étudiants
- Travaux pratiques (TP) - groupe de 14 étudiants

## Contrôle des connaissances

contrôle continu

## Conditions d'accès

- \* -Être détenteur d'un Bac général, STMG ou d'un titre admis en dispense (DAEU...)
- \* Accessible aux salariés ou demandeurs d'emploi (formation continue, CPF de transition professionnelle...)
- \* Accessible également par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- \* Candidature sur [Parcoursup](#) et sélection sur dossier

## Droits de scolarité

170 € / année+ CVEC (Contribution de vie étudiante et de campus)

Les étudiant·e·s boursier·e·s sont exonéré·e·s.

Plus d'infos sur [cette page](#)

## Pré-requis nécessaires

Se référer au site [Parcoursup](#) pour prendre connaissances des attendus nationaux.

## Pré-requis recommandés

- \* Nécessite une forte motivation pour les métiers du commerce
- \* Sens des responsabilités, de l'organisation et aptitude au travail personnel
- \* Logique, rigueur, créativité, ouverture d'esprit, bonne capacité d'analyse et goût du contact

## Poursuites d'études

Cette formation en trois ans vise avant tout une **insertion professionnelle immédiate**.

Les étudiants peuvent néanmoins poursuivre leurs études après le D.U.T ou le B.U.T selon leur profil (en IAE ou écoles de commerce par exemple). Les modalités et critères de sélection sont fixés par les établissements formations concernés.

## Poursuites d'études à l'étranger

Dispensé sur 3 années, le B.U.T. est aligné sur les standards internationaux afin de faciliter les échanges avec les universités étrangères. De plus le Programme National basé sur une approche par compétences favorise la mobilité internationale.

## Insertion professionnelle

Le B.U.T. TC permet d'accéder à tous les métiers du commerce, quel que soit le secteur concerné (ex. banque-assurance, immobilier, tourisme, industrie, produits de grande consommation...) et de prétendre à des postes variés :

**Négociation-Vente, achat** : animateur des ventes, technico-commercial, chef de secteur, acheteur, commercial import-export, chargé de clientèle...

**Marketing, commerce et distribution** : chef de rayon, responsable de magasin, animateur de réseau, chef de projet marketing, assistant marketing, category manager...

**E-marketing, e-commerce** : chef de projet e-commerce, responsable e-commerce, chef de projet web, chargé de communication digitale, trafic manager, community manager...

## Passerelles et réorientation

*Entrées parallèles*

Un·e étudiant·e ayant validé 120 ECTS peut prétendre à une intégration sur dossier en 3<sup>ème</sup> année de B.U.T. après validation de sa candidature par un jury. Des entrées parallèles sur dossier sont aussi possible en début de 2<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> semestre.

## Sorties parallèles

Elles sont possibles à l'issue du 1<sup>er</sup>, 2<sup>ème</sup>, 3<sup>ème</sup> et 4<sup>ème</sup> semestre afin de permettre une réorientation.

Des ateliers de réorientation sont proposés aux étudiant·e·s par le Service universitaire d'information, d'orientation et d'insertion professionnelle (SUIO-IP)

## Contacts

IUT de Laval - Scolarité  
sco-iut-laval@univ-lemans.fr