

DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT spécialité Techniques de commercialisation parcours Stratégie de marque et événementiel



Diplôme
BUT



Niveau d'étude
visé
BAC +3



ECTS
180 crédits



Durée
3 ans



Établissement
Université
Sorbonne Paris
Nord

Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) 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 Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation 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.

Le titulaire du BUT TC possède des compétences professionnelles et des connaissances universitaires solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Admission

Public cible

Peuvent déposer une candidature :

- les titulaires du Bac général
- les titulaires du Bac technologique
- les titulaires de tout autre diplôme équivalent (Bac professionnel, DAEU) avec mention TB

Les candidats doivent :

- montrer un intérêt particulier pour les questions du commerce et du marketing
- s'intéresser aux relations internationales
- avoir le sens des responsabilités
- témoigner de leur capacité à communiquer
- posséder des aptitudes pour le travail en équipe et les contacts humains
- avoir une maîtrise de l'anglais

Procédure nationale de candidature sur internet via la plateforme Parcoursup : www.parcoursup.fr

L'admission se fait après examen du dossier scolaire par un jury (résultats et appréciations de première et terminale).

Et après

Poursuite d'études

Les titulaires du BUT Techniques de commercialisation peuvent s'orienter vers :

- des écoles de commerce par le biais des admissions parallèles
- des masters universitaires en rapport avec le diplôme obtenu

Contact(s)



Contacts

SFCA FA IUTSD

☎ 01 49 40 61 32

Responsable Formation continue

SFCA FC VAE

☎ 01 49 40 62 86

Infos pratiques

Contacts

SFCA FA IUTSD

☎ 01 49 40 61 32

Responsable Formation continue

SFCA FC VAE

☎ 01 49 40 62 86

En savoir plus

Site de la formation

🔗 <https://iutsd.univ-paris13.fr/but-techniques-de-commercialisation/>



Programme

Organisation

Le BUT TC est une formation de niveau bac+3 à la sortie. Le programme est progressif : après une année de tronc commun, les deuxième et troisième années sont caractérisées par une spécialisation en parcours.

Trois parcours sont offerts à l'IUT de Saint-Denis :

a) Stratégie de marque et événementiel – Les diplômés ayant suivi le parcours stratégie de marque et événementiel exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

b) Marketing digital, e-business et entrepreneuriat – Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat 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. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

c) Business international : achat et vente – Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international. A l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Quatre compétences forment le socle du BUT TC : a) marketing, b) vente, c) communication commerciale et d) spécialisation. Ces compétences sont développées par des enseignements classiques (des « ressources »), qui représentent environ 60% de la formation, et des mises en situation (« situations d'apprentissage et d'évaluation »), qui représentent environ 40% de la formation.

