

DROIT, ECONOMIE, GESTION

# BUT Stratégie de marque et événementiel - Formation Initiale

Techniques de commercialisation [BUT]



ECTS  
180 crédits



Durée  
3 ans



Établissement  
Université Paris  
Nanterre

## Présentation

Le B.U.T. TC offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études

Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages (en France et à l'international) ou en alternance (possible dès la 1ère année), de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (Serious game, masters de négociation, challenges de communication, études de cas,...).

Accessible en formation initiale ou en alternance.

## Objectifs

Pour toute information concernant le BUT 1 TC, le programme, les objectifs, le référentiel, merci de consulter le programme national en cliquant sur le lien suivant :

 [https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617\\_annexe25\\_1426166.pdf](https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf)

## Les + de la formation

Les enseignements reçus par les étudiants sont très variés :

- des matières de spécialités : marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international...

- des matières transversales : droit, économie, gestion, expression-communication, langues vivantes, statistiques, technologies de l'information et de la communication, projet personnel et professionnel, etc.

Les étudiants sont formés par des équipes pluridisciplinaires : enseignants, enseignants chercheurs

ou professionnels du secteur commercial. Cette approche à la fois universitaire et professionnelle permet aux diplômés d'intégrer le marché du travail ou de poursuivre des études.

Une équipe enseignante dynamique et investie avec des intervenants professionnels partageant leurs expériences du terrain, pour faire acquérir des compétences immédiatement mobilisables et assurer des enseignements et un suivi de qualité et personnalisé.

## Programme

### Contrôle des connaissances

Session unique - Contrôle continu

### Stages



**Durée du stage :** 2 stages : 4 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année.

## Et après

---

### Conditions d'admission

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup. ([www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr))

---

### Pré-requis obligatoires

Pour une candidature en Licence 1 : [parcoursup.fr](http://parcoursup.fr)

---

## Contact(s)

---

### Poursuite d'études

La pluridisciplinarité de la formation TC est une base solide qui permet également aux étudiants de poursuivre leurs études : Master 1 orienté marketing-management communication; école supérieure de commerce.

---

### Insertion professionnelle

Parcours 1 : Tous les métiers du marketing digital et du e-business et les métiers relatifs à la création de startup commerciale digitale : chargé d'études, chargé de communication digitale, chargé de marketing digital, community-manager, chargé de développement e-commerce, chargé de communication digitale...

Parcours 2 : Chargé de communication, Brand manager, Responsable marque, Coordinateur de marque, Assistant Content Manager, Activateur de marque, Chargé de projet évènementiel...

## Infos pratiques

---

### Contacts

#### Responsable pédagogique

Marc Jaillot

✉ [mjaillot@parisnanterre.fr](mailto:mjaillot@parisnanterre.fr)

Sophie Blot

✉ [s.blot@parisnanterre.fr](mailto:s.blot@parisnanterre.fr)

Nathalie Nantier

✉ [nnantier@parisnanterre.fr](mailto:nnantier@parisnanterre.fr)

---

### Lieu(x)

📍 Nanterre

---

### En savoir plus

Site TC

✉ <https://cva-tc.parisnanterre.fr/bachelor-universitaire-de-technologie-tc-972771.kjsp>



# Admission

---

## Organisation

Nb heures : 2600 h

Années : 3

Semestres : 6

ECTS : 180

2 Parcours à partir de la 2ème année:

- MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS & ENTREPRENARIAT
- STRATÉGIE DE MARQUE & ÉVÈNEMENTIEL

**DUT :**

1640 heures de cours répartis en 4 semestres sur le campus de l'Université de Nanterre. Enseignements répartis en unités d'enseignements (UE) portant sur diverses matières liées à la gestion commerciale, composées d'un ou plusieurs modules d'enseignement. Environ 30 heures par semaine.

Évaluation par contrôle continu des connaissances.

Projet tuteuré de 300 heures.

2 stages (4 semaines en 1ère année, 8 semaines en 2ème année).

