



# B.U.T. Techniques de commercialisation (TC)

Diplôme **B.U.T.**

Domaine d'étude **Droit, Economie, Gestion**

Mention **Techniques de Commercialisation**

Parcours **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat / Business développement et management de la relation client / Business international : achat et vente**

## Objectifs

**Maîtriser le processus de création et de commercialisation des biens et services**

*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.*

**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 un Master.**



**Plus d'infos sur [YOUTUBE](#) !**

(clique sur l'image )



## Pour qui ?

### Conditions d'admission

#### Pré-requis

#### Bac général, techno ou pro

La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique. Elle peut accueillir des étudiants du supérieur souhaitant se réorienter.

Il est, en outre, possible de préparer le B.U.T. dans le cadre de la formation tout au long de la vie, voire dans le cadre d'un contrat salarié (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Le diplôme peut également être obtenu par la validation des acquis de l'expérience (VAE)

L'admission se fait sur examen du dossier.

Candidature sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

## Compétences

LES COMPÉTENCES ET COMPOSANTES ESSENTIELLES

TRONC COMMUN POUR LES 3 PARCOURS :

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat / Parcours Business développement et management de la relation client / Parcours Business international : achat et vente

CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING :	VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE :	COMMUNIQUER L'OFFRE COMMERCIALE :
<ul style="list-style-type: none"> <li>· en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers</li> <li>· en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché</li> <li>· en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur</li> <li>· en analysant avec les outils appropriés, les compétences et les ressources de l'entreprise</li> <li>· en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents</li> <li>· en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique</li> <li>· en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation</li> <li>· en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation</li> <li>· en prospectant à l'aide d'outils adaptés</li> <li>· en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix</li> <li>· en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation</li> <li>· en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs</li> <li>· en respectant la réglementation en vigueur</li> </ul>

### COMPÉTENCES PAR PARCOURS

<p><b>Parcours</b> <b>Business</b> développement achat management vente entrepreneuriat relation client</p>	
<p><b>FABRIQUER</b> <b>UNE</b> <b>STRATÉGIE</b> <b>COMMERCIALE</b> <b>ADAPTÉE</b> <b>À</b> <b>L'INTERNET :</b> sélectionnant <b>L'ORGANISATION :</b> outils pratiques de reporting traitement de données</p>	

analyse  
sécurité  
données  
plus  
ponctuelle  
développer  
son  
activité  
développement  
efficacement  
stratégie  
nouveaux  
comptes  
performante  
l'environnement  
international  
établir  
durable  
efficacement  
opérationnelles  
côté  
complexe  
secrétariat  
du  
client.  
optimisant  
la  
relation  
MANAGER  
digitalisée  
RELATION  
CLIENT :  
marchés  
assurant  
plus  
de temps  
performante  
l'entreprise.  
partagée  
commerce  
service  
FILTRE  
LES  
OPÉRATIONS  
EN  
L'INTERNATIONAL  
Et  
BUSINESS :  
et  
l'expérience  
utilisant  
états  
outils  
données  
aux  
produits  
d'affaires  
l'international  
perspective  
de  
en  
adaptant  
partage  
valeur

logistique  
portail  
client  
stratégie  
opérationnelle  
développement  
l'innovation  
vision  
stratégie  
partagée  
respect  
des  
opérations  
de gestion  
de  
façon  
performance  
des  
documents  
en  
développement  
financiers  
politique  
marketing  
adaptée  
analysant  
contexte  
international  
de  
vue  
quantitatif  
et  
qualitatif  
les  
environnements  
spécifiques  
pour  
réussir  
un  
projet  
digital  
.  
en  
mobilisant  
des  
techniques  
adéquates  
pour  
passer  
de  
la  
créativité  
à  
l'innovation  
.  
en  
s'intégrant  
activement  
dans  
un

## Et après ?

---

### Poursuites d'études

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 un Master.

### Débouchés

#### **Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**

Métiers du marketing digital et du e-business, métiers de l'entrepreneuriat

#### **Parcours Business développement et management de la relation client**

Développement d'affaires et management de la relation client

#### **Parcours Business international : achat et vente**

Métiers du commerce international.

# Programme

---

Les principaux enseignements

Fondamentaux de la communication commerciale, Ressources et culture numériques, Environnement juridique de l'entreprise, Expression, Communication et culture, Anglais / Allemand / Espagnol / Italien du commerce, Fondamentaux de la vente, Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, Études Marketing, Environnement économique de l'entreprise, Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, Éléments financiers de l'entreprise.

**1 800 h de formation réparties sur 6 semestres**

**600 h de projets tutorés**

**22 à 26 semaines de stage ou alternance sur tout ou une partie du parcours**

Les Parcours

## **Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**

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

## **Parcours Business développement et management de la relation client**

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

## **Parcours Business international : achat et vente**

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

## **Équipe Pédagogique**

Une équipe composée de professeurs de l'université, de maîtres de conférences, de professeurs agrégés et certifiés, de professionnels de grandes entreprises, ...