

# B.U.T. Techniques de commercialisation

DROIT, ECONOMIE, GESTION

---

## Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) Techniques de Commercialisation forme les étudiants aux techniques de gestion commerciale, les rendant aptes à occuper des postes évolutifs dans les domaines de la fonction commerciale. Il permet à l'étudiant d'acquérir l'ensemble des compétences indispensables pour s'orienter ensuite vers les métiers du commerce et du marketing, dans des secteurs variés : industrie, entreprises de service ou distribution. Il accompagne les étudiants dans un véritable parcours professionnalisa#nt en favorisant les contacts avec les milieux professionnels et en développant leurs prises d'initiative.

L'IUT de Paris - Rives de Seine propose dès la 2ème année du B.U.T. **TC quatre parcours** :

- \* Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- \* International business : achat et vente
- \* Marketing et management du point de vente
- \* Business développement et management de la relation client

## OBJECTIFS

---

Les objectifs du B.U.T. Techniques de Commercialisation se différencient en fonction du parcours.

Le **Parcours "Marketing digital, e-business et entrepreneuriat"** vise a# former les e#tudiants aux activite#s commerciales digitales des organisations en de#veloppant leurs compe#tences dans le pilotage et la gestion de ces activite#s d'une part [Ge#rer une activite# digitale], et dans le de#veloppement de projet commercial digital pouvant mener a# la cre#ation d'une start-up [De#velopper un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer

un marketing inte#grant efficacement les compe#tences digitales.

Le **Parcours "International business : achat et vente"** vise a# former les e#tudiants au marketing et commerce a# l'international en de#veloppant leurs compe#tences strate#giques [e#valuation de l'environnement international et se#lection des marche#s les plus adapte#s a# son internationalisation], et leurs compe#tences ope#rationnelles [achats et ne#gociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marche#s e#trangers] dans un contexte international.

Le **Parcours "Marketing et management du point de vente"** vise a# former les e#tudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activite# : la fonction d'animation d'e#quipe d'une part [Manager une e#quipe commerciale sur un espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part [Piloter un espace de vente].

Le **Parcours "Business développement et management de la relation client"** vise a# former les e#tudiants au de#veloppement de l'activite# commerciale tout en veillant a# la satisfaction client pour ba#tir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra e#galement de former les e#tudiants a# des spe#cificite#s sectorielles : banque, immobilier, marche#s industriels, informatique, etc.

## COMPÉTENCES VISÉES

---

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet l'acquisition de compétences communes à l'ensemble des parcours et de compétences spécifiques à chaque parcours.

**Compétences communes aux 4 parcours :**

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](http://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**

---

- \* Conduire les actions marketing
- \* Vendre une offre commerciale
- \* Communiquer l'offre commerciale

**Compétences du Parcours "Marketing digital, e-business et entrepreneuriat"**

- \* Gérer une activité digitale et développer un projet e-business

**Compétences du Parcours "International business : achat et vente"**

- \* Formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter les opérations à l'international

**Compétences du Parcours "Marketing et management du point de vente"**

- \* Manager une équipe commerciale sur un espace de vente et piloter un espace de vente

**Compétences du Parcours "Business développement et management de la relation client"**

- \* Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation et manager la relation client

## Programme

### ORGANISATION

D'une durée de trois années, le B.U.T. TC peut être préparé en formation initiale classique ou dans le cadre de l'alternance (dès la 1ère année).

Sur l'ensemble du cursus et selon un programme national, sont proposées 1800 heures d'enseignements, 600 heures de projets tutorés et de 22 à 26 semaines de stages (8 à 12 semaines sur les 4 premiers semestres et 12 à 16).

La caractéristique fondamentale de l'enseignement en IUT est d'associer les ressources de l'université à celles du milieu socio-professionnel. L'équipe pédagogique est composée d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels. Chaque étudiant.e bénéficie d'un encadrement important et d'un suivi individualisé. L'acquisition des compétences et des

connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de TP, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle. Leur évaluation se fait par contrôle continu.

## Admission

Le B.U.T. Techniques de commercialisation est accessible à tout titulaire d'un baccalauréat quelle qu'en soit la filière (générale ou technologique) et à tout étudiant en réorientation.

### LES CLEFS DE LA RÉUSSITE

Les prérequis correspondent aux attendus nationaux et locaux publiés et disponibles sur la plateforme Parcoursup (<https://www.parcoursup.fr/>).

## Et après ?

### POURSUITES D'ÉTUDES

Le Bachelor Universitaire de Technologie TC a une finalité de professionnalisation. Permettant une insertion professionnelle immédiate, il offre aussi la possibilité aux étudiant.e.s qui le souhaitent de poursuivre des études en Masters d'économie-gestion, marketing, commerce, communication, en IAE ou écoles de commerce.

### PASSERELLE

L'étudiant est accompagné tout au long de sa formation dans l'élaboration de son projet personnel et professionnel.

Il va ainsi réfléchir aux différents métiers envisageables après le B.U.T., rencontrer des professionnels exerçant ces différents métiers, et s'intéresser aux perspectives de poursuite d'études.

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](http://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**

Si l'étudiant s'aperçoit que cette formation ne lui correspond pas, il peut se réorienter dans d'autres formations universitaires (licence, DU PAREO...), voire des BTS.

**Lieu de formation**

Site Mirabeau

## DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Après le Bachelor Universitaire de Technologie TC, les étudiant.e.s peuvent accéder en fonction de leur parcours :

- \* aux métiers du marketing digital et du e-business et à la création de startup commerciale digitale,
- \* aux métiers du commerce international,
- \* aux métiers de la distribution (retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...),
- \* aux métiers du développement commerciale et du management de la relation client (chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...).

## Contacts

**Contact administratif**

Secrétariat pédagogique du département TC  
01 76 53 48 82 / 83 / 84  
secretariat-tc.iutparis-seine@u-paris.fr

**Chef du département**

Laurice Alexandre

## En bref

**Public(s) cible(s)**

- Apprenti - Alternant
- Étudiant

**Validation des Acquis de l'Expérience**

Oui

**Langue(s) des enseignements**

- Français
- Anglais

**Pour en savoir plus, rendez-vous sur > [u-paris.fr/choisir-sa-formation](http://u-paris.fr/choisir-sa-formation)**