



UNIVERSITÉ D'ARTOIS

DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT Techniques de commercialisation



Niveau d'étude
visé
BAC +3



ECTS
180 crédits
crédits



Durée
3 ans



Composante
IUT DE LENS



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le BUT TC est un diplôme BAC+3 qui forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de la stratégie marketing à la vente en passant par l'étude de marché, la communication commerciale, la négociation et la relation client.

Objectifs

Le titulaire du BUT TC est polyvalent, autonome et évolutif. La formation 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 BUT TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études.

Savoir-faire et compétences

Le BUT TC permet de valider les trois compétences suivantes :

- * Conduire des actions marketing
- * Vendre une offre commerciale
- * Communiquer une offre commerciale

Et selon le parcours choisi au semestre 2 :

- * Gérer une activité digitale et développer un projet e-business (Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat)
- * Manager une équipe commerciale sur un espace de vente et piloter un espace de vente (Parcours Marketing et management du point de vente)
- * Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation et manager la relation client (Parcours Business développement et management de la relation client)
- * Élaborer une identité de marque et manager un projet événementiel (Parcours Stratégie de marque et événementiel)

Les + de la formation

- * Un encadrement de proximité qui favorise la transition entre le lycée et l'université
- * Une polyvalence permettant des débouchés dans des secteurs divers
- * Des projets professionnalisants en équipe
- * Un taux de réussite important

Organisation

Stages

Stage : Obligatoire



Les projets tutorés sont des travaux de groupe réalisés par les étudiants de 1ère et de 2ème année du BUT. Ils permettent de mettre en pratique les acquis théoriques de la formation et aboutissent à la réalisation d'un événement sur le territoire. Ils font l'objet d'une évaluation et constituent une expérience professionnelle pour l'étudiant qui lui permet de valoriser son CV/Portfolio. À titre d'exemple : participation à la Régate des IUT Ouest France, Bike IUT, organisation d'événements sur le territoire lensois : Holi-Run, Repas pour tous, Sourires sans frontières, Cyber enfant ...

Les stages en milieu professionnel. En 1ère année, l'étudiant effectue un stage en entreprise de 8 semaines évalué par un rapport et une soutenance. En 2ème année, la durée du stage est de 10 semaines.

Admission

Conditions d'admission

- * Tous publics : lycéens, étudiants, demandeurs d'emploi, salariés
- * Titulaire d'un baccalauréat ou d'un DAEU (Diplôme d'Accès aux Études Universitaires). L'IUT de Lens promeut une politique d'accueil de 50% de bacs technologiques (STMG recommandé)
- * Niveau inférieur au bac avec expérience professionnelle et validation des acquis professionnels et personnels VAPP
- * Le jury d'admission est sur dossier, complété éventuellement d'un entretien

Et après

Insertion professionnelle

Les secteurs d'activités visés sont variés : commerce de détail, grande distribution, communication, événementiel, industrie, banque-assurance.

Le BUT vise une insertion professionnelle immédiate. Une poursuite d'études est éventuellement possible : Master, école de commerce, école de communication ...

Infos pratiques

Autres contacts

DÉPARTEMENT **TECHNIQUES** **DE**
COMMERCIALISATION

Chef du département :
Mme Corinne MOULIN

Secrétariat pédagogique :
Tél : 03.21.79.19.54 ou 19.57 - Mail : tc-iutlens@univ-artois.fr

Campus

 Campus de Lens - IUT

En savoir plus

Page web du B.U.T TC

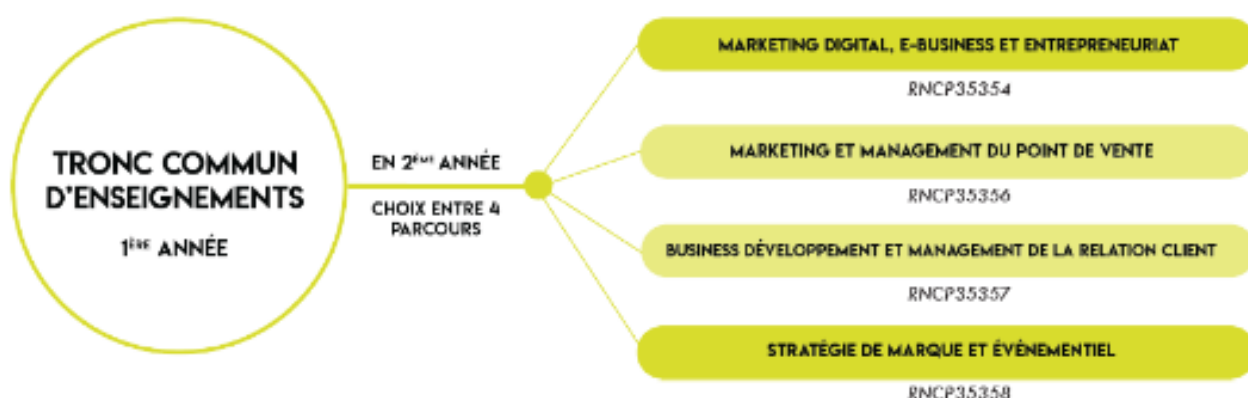
<http://www.iut-lens.univ-artois.fr/formations/but-techniques-de-commercialisation/#infos>

Référentiel RNCP : 2927

Programme

Organisation

La 1ère année est en tronc commun. Pour la 2ème et 3ème année, l'étudiant choisit son parcours de spécialisation parmi les quatre proposés :



- * 1800 heures d'enseignements sur 3 ans
- * 600 heures de projets tutorés
- * Aide à la définition du Projet Personnel et Professionnel
- * Possibilité de faire le diplôme en alternance avec un contrat d'apprentissage ou un contrat de professionnalisation
- * 22 à 26 semaines de stage réparties sur 3 ans
- * Choix parmi l'un des 4 parcours différencié au semestre 2
- * Ce diplôme est accessible en VAE

BUT 1 - Semestre 1	BUT 1 - Semestre 2
<p>Tronc commun</p> <ul style="list-style-type: none"> * Fondamentaux du marketing * Fondamentaux de la vente * Fondamentaux de la communication commerciale * Etudes marketing * Environnement économique de l'entreprise * Environnement juridique de l'entreprise * Techniques quantitatives et représentations * Eléments financiers de l'entreprise * Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché * Initiation à la conduite de projet 	<p>Tronc commun</p> <ul style="list-style-type: none"> * Marketing Mix * Prospection et négociation * Moyens de la communication commerciale * Etudes marketing * Relations contractuelles commerciales * Techniques quantitatives et représentations * Coûts, marges et prix d'une offre simple * Canaux de commercialisation et de distribution * Psychologie sociale * Gestion et conduite de projet



<ul style="list-style-type: none">* Langue A : anglais du commerce* Langue B du commerce* Ressources et culture numériques* Expression, communication et culture* Projet personnel et professionnel	<ul style="list-style-type: none">* Langue A : anglais du commerce* Langue B du commerce* Ressources et culture numériques* Expression, communication et culture* Projet professionnel et professionnel
<p>Ressources compétences</p> <ul style="list-style-type: none">* Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché* Vente : Démarche de prospection* Communication commerciale : Création d'un support « print »* Portfolio S1	<p>Ressources compétences</p> <ul style="list-style-type: none">* Marketing : marketing* Vente : initiation au jeu de rôle de négociation* Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale* Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation* Stage S2* Portfolio S2