

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Bachelor Universitaire de Technologie



ÉDITO

Le B.U.T. TC est une formation diplômante post-bac d'une durée de 3 ans, reconnue par l'Etat. Elle forme des professionnels aptes à occuper des postes commerciaux et marketing polyvalents. Au cours du cursus, l'étudiant va progressivement acquérir des connaissances générales et professionnelles grâce à une équipe pédagogique dynamique composée de professeurs permanents et de professionnels issus du monde de l'entreprise. Ensuite, il va se professionnaliser en intégrant l'un des cinq parcours spécifiques. Nos intervenants sont en lien constant avec les entreprises, de ce fait, le contenu des enseignements est adapté aux problématiques actuelles du monde professionnel.

Nous vous apportons une formation professionnalisante de haut niveau par le biais d'une pédagogie active vous permettant d'acquérir un socle de compétences pour intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études. Le cursus comprend, outre les enseignements généraux, des travaux de groupes et des périodes de stage en entreprise, ainsi que la possibilité d'effectuer un semestre à l'étranger dans un établissement partenaire (entre autres Canada, Corée du Sud, Colombie, Mexique, Espagne, Portugal, Belgique). La formation peut être suivie en cycle initial ou en alternance chez l'une de nos entreprises partenaires.

Le campus de Sénart accueille la plupart de nos groupes.

L'antenne de Fontainebleau a la particularité d'accueillir un groupe de 30 étudiants par promotion (candidatures Parcoursup séparées).

Clément AMZALLAG - Chef de département

Organisation de la formation

- 1 800 heures d'enseignement ;
- Formation classique organisée sur 6 semestres de début septembre à fin juin ;
- Possibilité de suivre la formation en cycle initial ou en alternance dès la première année.

Professionnalisation

- Des stages en entreprise et des projets transverses sont organisés en 1^{ère} et 2^e année en formation initiale.
- Plusieurs modules abordés avec une méthodologie de travail innovante, mise en situation, mode projet, conférences avec des entreprises, challenges commerciaux et business games.
- Acquisition d'une expérience professionnelle avant la diplomation : la 3^e année de BUTTC est obligatoirement en alternance.
- Beaucoup de travaux à l'oral organisés de manière à développer l'aisance orale, la confiance en soi et le savoir-être.

International

- Plus de 30 accords inter-universitaires (Canada, Amérique Latine, Corée du Sud, Chine) et Erasmus (Allemagne, Belgique, Espagne, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Portugal).
- Possibilité d'effectuer des semestres à l'étranger dans le cadre d'échanges universitaires internationaux et d'effectuer les stages à l'étranger, sous certaines conditions. Une expérience interculturelle constitue une réelle opportunité pour construire son projet professionnel.
- En 3^e année, entraînement et passage du TOEIC (examen reconnu à l'international) pour le parcours Business International Achat et Vente.

Débouchés professionnels

Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise. Les domaines d'intervention sont très variés : e-commerce, commerce international, secteur banque/assurance, grande et moyenne distribution et événementiel.

Poursuites d'études

Le BUT permet de valider 180 ECTS. La polyvalence des matières enseignées au cours du BUT permet au diplômé de poursuivre sans difficulté ses études en Master ou Master professionnel en Université ou en écoles de commerce.

À la fin de la deuxième année, les 120 ECTS permettent la délivrance du DUT et de poursuivre sur une licence professionnelle ou une licence générale.

Pédagogie

Les enseignements sont organisés en 5 blocs de compétences (3 BC pour tous les parcours et 2 BC pour les parcours spécifiques). Le contrôle des connaissances est effectué de manière continue sur la base de devoirs surveillés et d'interrogations écrites dans l'ensemble des matières.

L'admission en seconde année est de droit lorsque l'étudiant a obtenu à la fois la moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 à chaque bloc de compétences.

Le Bachelor Universitaire de Technologie est décerné aux étudiants qui ont validé les trois années selon les critères ci-dessus.

Partenariats

- Parcours Passerelle de l'IAE Gustave Eiffel de l'UPEC permettant aux meilleur.e.s étudiant.e.s d'intégrer les formations de l'IAE.
- Partenariats avec des universités européennes, canadiennes, sud-américaines (Mexique, Colombie et Argentine) et sud-coréennes afin d'y effectuer une mobilité semestrielle ou annuelle, un stage ou une poursuite d'études.

SÉNART / FONTAINEBLEAU

FI : Initiale / FA : Alternance (dès la 1^{ère} année)

Sénart : but.tc@iutsf.org

Fontainebleau : but.tcf@iutsf.org

CONDITIONS D'ADMISSION

- Candidature : www.parcoursup.fr
- Bac
- Admission en fonction du classement Parcoursup

Les + du B.U.T.

- Une proximité avec le corps professoral ;
- Un accompagnement de l'équipe enseignante tout au long du cursus ;
- Des cours assurés en petits groupes ;
- Des partenariats avec des entreprises locales et associations pour les projets au coeur de la formation ;
- Un ancrage international permettant de découvrir des systèmes éducatifs universitaires étrangers et le monde de l'entreprise de pays étrangers ;
- Des équipements récents : laboratoire de langues, salle de cours multimédia, salle informatique, réseau wifi ;
- Une Bibliothèque Universitaire ayant des ressources pédagogiques en version numérique et papier ;
- Des places en résidences universitaires réservées pour les étudiants de l'IUT ;
- Une vie étudiante active ;
- Un site implanté dans la forêt domaniale de Fontainebleau, cadre verdoyant et convivial ;
- Un campus proche du centre-ville animé et dynamique.

Les thèmes principaux dans l'enseignement

(Le détail du programme de la formation est consultable sur le site :

<https://www.iutsf.u-pec.fr/departements/techniques-de-commercialisation/but-techniques-de-commercialisation-tc>)

Parcours 1 - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Ce parcours vise tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale :

- Conduire les actions marketing ;
- Vendre une offre commerciale ;
- Communiquer l'offre commerciale ;
- Gérer une activité digitale : pilotage et gestion des activités digitales ;
- Développer un projet e-business : développement de projets commerciaux digitaux pouvant mener à la création d'une start-up.

Parcours 2 - BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Ce parcours vise tous les métiers du Commerce International :

- Définir et conduire des actions de marketing mix à l'international ;
- Développer et vendre une offre commerciale sur les marchés étrangers ;
- Concevoir une communication commerciale adaptée aux spécificités culturelles identifiées ;
- Formuler une stratégie de commerce à l'international : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation ;
- Piloter les opérations à l'international : achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers.

Parcours 3 - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Ce parcours vise tous les métiers de la Distribution : retail manager, manager rayon, gestionnaire de point de vente... :

- Manager une équipe commerciale ;
- Conduire des actions de marketing du point de vente ;
- Piloter un espace commercial (prise de décision d'après suivi des indicateurs commerciaux et de gestion) ;

Les parcours et les compétences

Les blocs de compétences de la formation

Les 3 blocs de compétences composant le BUTTC :

- 1^{ère} année : trois blocs tronc communs (Marketing, vente et Communication commerciale).
- 2^e année : trois blocs tronc communs (Marketing, Vente et Communication commerciale) & 2 blocs spécifiques à chaque parcours.
- 3^e année : deux blocs tronc communs (Marketing et Vente) & 2 blocs spécifiques à chaque parcours.

Les compétences sont développées tout au long du cursus pendant les 3 années correspondant à 3 niveaux de maîtrise et d'autonomie (Novice, Intermédiaire et Compétent).



- Vendre une offre de produit et de services spécifiques (techniques de vente et marketing relationnel) ;
- Optimiser l'espace de vente par des actions de merchandising.

Parcours 4 - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Parcours orienté négociation, gestion et stratégie commerciales : sales (commercial), chargé de compte, négociateur immobilier B2B, acheteur, business developer, chargé d'affaires, Keys Account Manager (responsable comptes clefs), ingénieur d'affaires...

Compétences travaillées :

- Négociation B2C/B2B ;
- Élaboration et déploiement plan d'action commercial et relationnel ;
- Gestion de portefeuille client ;
- Management équipe et relation client.

Parcours 5 - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

Ce parcours vise tous les métiers du Branding (Management de la marque) tels que Brand manager, Assistant Content Manager (Responsable de contenu), Activateur de marque et Chargé de projet événementiel :

- Conduire les actions marketing ;
- Vendre une offre commerciale ;
- Communiquer l'offre commerciale ;
- Élaborer une identité de marque : valorisation de la marque à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse ;
- Manager un projet événementiel : pilotage et gestion des projets événementiels autour de la marque.