Université Paris-Saclay

Partager

Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

Techniques de commercialisation

BUT
Langues d’enseignement
Français

Le **Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de commercialisation** est une formation technologique en 3 ans qui allie savoirs théoriques et compétences professionnelles à travers un véritable parcours universitaire professionnalisant. La formation traite de la compréhension des marchés, de plus en plus complexes, et des techniques de commercialisation, en constante évolution.

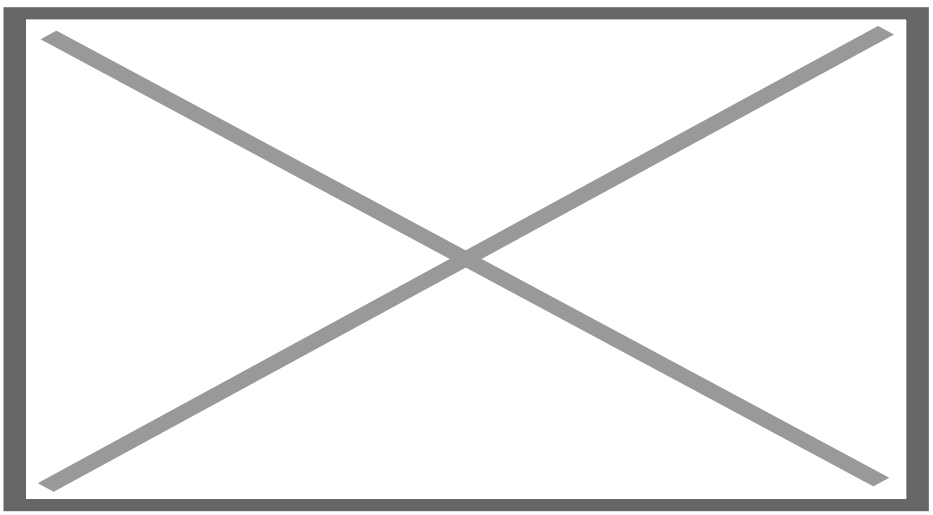
Le BUT TC (Bachelor Universitaire de Technologie en Techniques de commercialisation) est un **diplôme bac+3** (180?ECTS- grade de licence) alliant formation universitaire et professionnalisation.

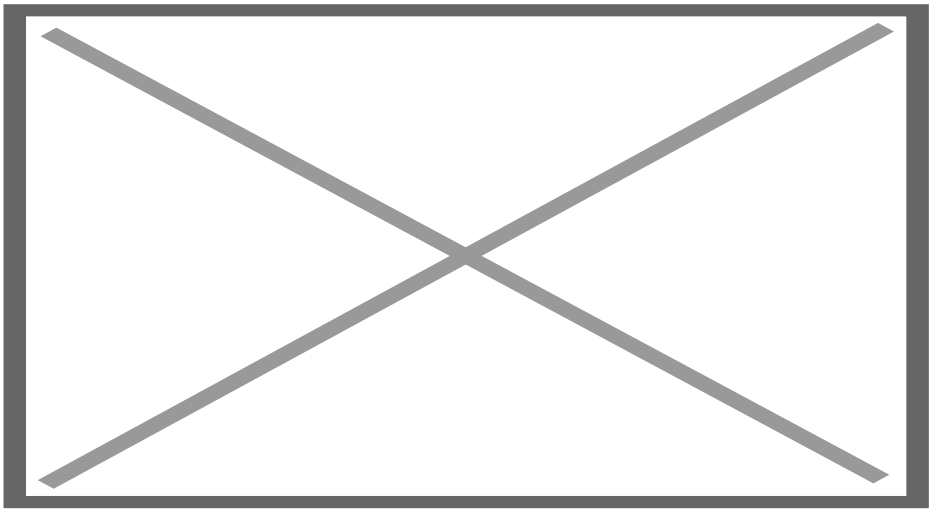
Son organisation se déploie durant **6 semestres** (3 ans) incluant des cours magistraux, TD, travaux pratiques, projets tutorés et stage (22–26 semaines sur la formation). L'alternance est possible dès la 1ère année de BUT.

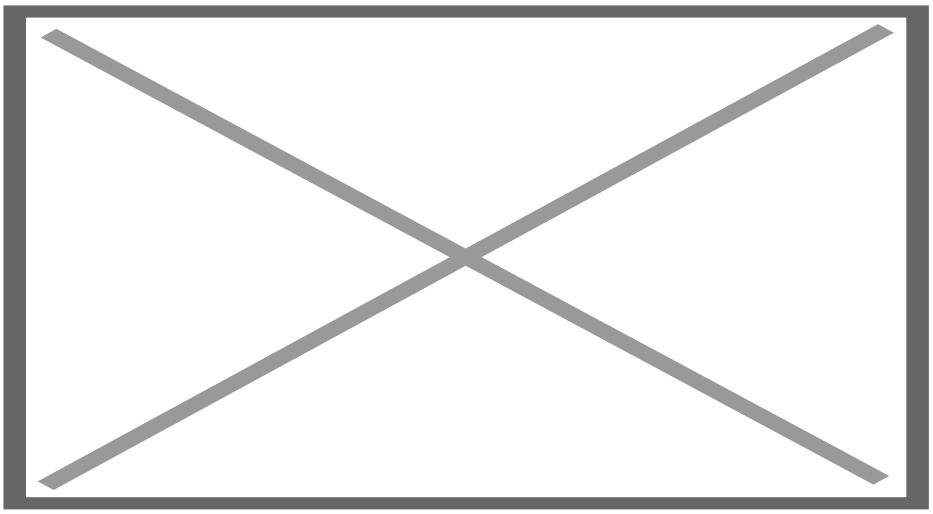
Parcours à partir de la 2? année (formation initiale et formation en alternance)?:

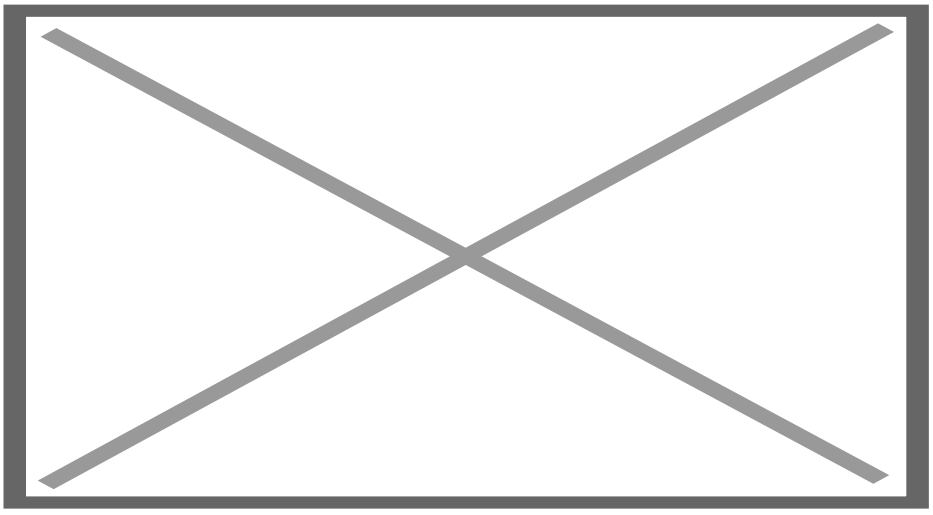
- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)
- Business international : achat et vente (BI)
- Marketing et management du point de vente (MMPV)
- Business développement et management de la relation client (BDMRC)
- Stratégie de marque et événementiel (SME)

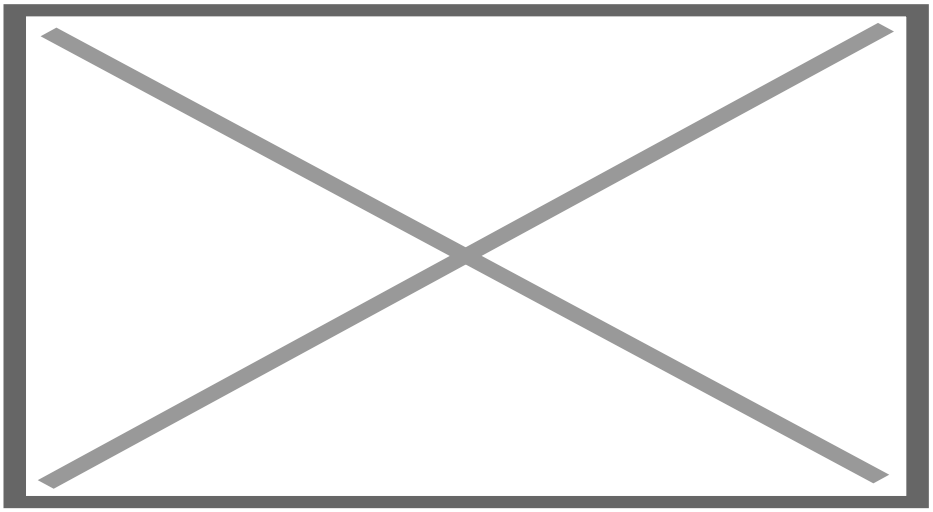
Télécharger la fiche détaillée











Informations

- Liste parcours
- Présentation
- Admission

Liste parcours

BUT 1

BUT1 Techniques de commercialisation

Ajouter au comparateur

BUT 2

BUT2 Techniques de commercialisation - Business développement et management de la relation client

Ajouter au comparateur

BUT2 Techniques de commercialisation - Business international : achat et vente

Ajouter au comparateur

BUT2 Techniques de commercialisation - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ajouter au comparateur

BUT2 Techniques de commercialisation - Marketing et management du point de vente

Ajouter au comparateur

BUT2 Techniques de commercialisation - Stratégie de marque et événementiel

Ajouter au comparateur

BUT 3

BUT3 Techniques de commercialisation - Business international : achat et vente

Ajouter au comparateur

BUT3 Techniques de commercialisation : Business développement et management de la relation client

Ajouter au comparateur

BUT3 Techniques de commercialisation : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ajouter au comparateur

BUT3 Techniques de commercialisation : Marketing et management du point de vente

Ajouter au comparateur

BUT3 Techniques de commercialisation : Stratégie de la marque, événementiel

Ajouter au comparateur

Présentation

Compétences

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat:

- piloter et la gestion des activités digitales
- développer de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up / projet e-business

Business international : achat et vente.

- évaluation de l'environnement international et sélectionner les marchés les plus adaptés à son internationalisation
- acheter et négocier en vue d'une internationalisation de l'entreprise
- adapter de son offre aux marchés étrangers

Marketing et management du point de vente

- manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- piloter l'espace de vente

Business développement et management de la relation client

- développer l'activité commerciale
- veiller à la satisfaction client pour bâtir une relation durable

Stratégie de marque et événementiel

- élaborer une identité de marque (valoriser la marque, à travers l'élaboration de contenus et le suivi des relations médias, publiques et presse)
- manager un projet événementiel

Objectifs de la formation

L'objectif du B.U.T. TC est de former les étudiants dans les cadres du commerce (cadres intermédiaires) afin qu'ils soient rapidement opérationnels et susceptibles d'assurer, dans l'entreprise, des fonctions aussi diverses que la vente, le marketing, le e-marketing, la communication commerciale, le management des équipes commerciales, sur les marchés français et étrangers.

L'étudiant en B.U.T. Techniques de Commercialisation acquiert plusieurs compétences relatives aux pratiques professionnelles du commerce et du marketing telles que le développement de projet commercial

digital, l’évaluation de l’environnement international et la sélection des marchés, les achats et la négociation, le management d’une équipe commerciale sur un espace de vente, le développement de l’activité commerciale et d’une relation durable, le management stratégique de marque, le développement de l’esprit d’entreprendre, l’expression en langues étrangères, la construction d’un Projet Personnel Professionnel (PPP).

Débouchés

Professionnels

Adjoints aux managers, directeurs ou responsables marketing, communication ou stratégie commerciale
Chef de projet
Assistant export
Chargé de clientèle
Community manager
Commercial
Responsable de magasin
Assistant marketing
Assistant chef de produit
Assistant chef de publicité
Admission

Public visé et prérequis

Les spe?cialite?s du baccalaure?at ge?ne?ral les plus en ade?quation avec le programme du B.U.T. TC sont : Histoire, Ge?ographie, Ge?opolitique et Sciences politiques ; Sciences e?conomiques et sociale; Mathe?matiques ; Litte?ratures et Cultures e?trange?res ; Nume?rique et Sciences informatiques mais toutes les combinaisons de spe?cialite?s seront conside?re?es.

De me?me, parmi les se?ries du baccalaure?at technologique, la se?rie STMG et dans une moindre mesure STI2D sont les plus adapte?es pour re?ussir en B.U.T. TC.

Concernant les bacheliers ante?rieurs, les se?ries de baccalaure?ats ge?ne?raux et technologiques (STMG) sont les plus en ade?quation avec le programme de B.U.T. TC.

Les titulaires d’un titre admis en équivalence ou d’un titre d’accès aux études universitaires (DAEU) sont également éligibles.

http://www.medecine.universite-paris-saclay.fr/formation/but/techniques-de-commercialisation