

## Bachelor Universitaire de Technologie

# Techniques de Commercialisation (TC)

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.

## Les parcours

- Le **parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat** 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 d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

### Les débouchés professionnels :

«Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.»

- Le **parcours business international : achat et vente** a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

### Les débouchés professionnels :

A l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

- En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, le parcours **marketing et management du point de vente** vise à former à la gestion de l'espace de vente.

### Les débouchés professionnels :

Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente.

- Le **parcours business développement et management de la relation client** vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

### Les débouchés professionnels :

Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

- Le **parcours stratégie de marque et événementiel** vise à former les étudiants au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et à apporter leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

### Les débouchés professionnels :

Les diplômés exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation.

## Les compétences

Cette formation vise à développer trois compétences essentielles pour l'étudiant de Techniques de Commercialisation :

- **Marketing** : Conduire des actions marketing
- **Vente** : Vendre une offre commerciale
- **Communication Commerciale** : Communiquer l'offre commerciale

## Admission

Cette formation s'adresse aux titulaires d'un **baccalauréat général** ou d'un **baccalauréat technologique STMG**, sans écarter les autres spécialités, ainsi qu'aux titulaires de **baccalauréats professionnels** ou d'un titre équivalent. 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).

# Le B.U.T. TC en France

