iut du Limousin – Techniques de Commercialisation – Limoges

B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Bac +3

PARCOURS PROPOSÉS À PARTIR DE LA 2e ANNEE :

- MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
- MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE
- BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation forme en trois ans des cadres intermédiaires capables d'exercer des métiers de la commercialisation des services et des biens sur les marchés nationaux ou internationaux. Ils pratiquent tous les types de distribution et maîtrisent toutes les techniques de vente.

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le B.U.T. est un diplôme construit sur **une approche par compétences**. Grâce à ce processus d'apprentissage, l'étudiant sera formé à la fois par une **pédagogie par projets, des mises en situation professionnelle** pour l'aider à cerner la diversité des métiers, et par un ensemble de cours magistraux, travaux dirigés et travaux pratiques pour lui offrir les supports théoriques et pratiques indispensables à son épanouissement futur.

Le volume horaire de la formation est de **1800h** réparties sur 6 semestres. Les enseignements sont dispensés sous la forme de : **cours magistraux** (promotion complète), **travaux dirigés** (groupe de 28 étudiants) et **travaux pratiques** (groupe de 14 étudiants).

Le programme est complété par des mises en situation professionnelle et de l'immersion en entreprise :

600 h de projets

24 semaines de stage
en France ou à l'étranger
1ère année : 4 semaines
2e année : 8 semaines
3e année : 12 semaines

ou

Alternance
possible à partir de la 2e année

L'obtention du B.U.T. se fait selon les exigences de certification. L'évaluation est basée sur le contrôle continu des connaissances. Celui-ci repose sur plusieurs épreuves pendant la formation.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- **Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat :**
  - » Tous les métiers du marketing digital et du e-business
  - » Création de startup commerciale digitale
- **Parcours marketing et management du point de vente :**
  - » Tous les métiers de la distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente…
- **Parcours business développement et management de la relation client :**
  - » Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : business developer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients…

PUBLIC

- Être détenteur d'un **bac général** ou **technologique** (STMG et autres bacs technologiques suivant les profils) ou d'un titre admis en dispense (DAEU…)
- **VAE, VAPP, reprise d'études, réorientation**

MODALITÉS DE CANDIDATURE

- Candidature sur **Parcoursup** pour une intégration en 1ère année de B.U.T.
- Candidature sur **Ecandidat** pour une intégration en 2e ou 3e année de B.U.T.
- Autres publics : contactez le service scolarité (iut-scolarité@unilim.fr)
- Sélection sur dossier

INDICATEURS

Taux de satisfaction des étudiants : 87%

Taux de réussite : 99%

Taux d'insertion professionnelle : à venir

Taux de poursuite d'études : à venir

CONTACT

DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Campus Maurois
12, allée André-Maurois
87065 LIMOGES Cedex

Tél : 05 55 43 43 75

Courriel : iut-tclimoges@unilim.fr

+ d'informations sur
www.iut.unilim.fr

COMPÉTENCES

Le titulaire du B.U.T. TC devra acquérir les compétences suivantes :

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

A ces compétences communes acquises pendant les 3 années de formation s'ajoutent des compétences métier selon le parcours choisi :

- Gérer une activité digitale + Développer un projet e-business (parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat)
- Manager une équipe commerciale en point de vente + Piloter un point de vente, un rayon ou un assortiment (parcours Marketing et management du point de vente)
- Développer l'activité commerciale + Engager les clients dans une relation durable (parcours Business developpement et management de la relation client)

ENSEIGNEMENTS

- **Enseignements de spécialité :** marketing, négociation, distribution, communication commerciale, études et recherches commerciales…
- **Compétences transversales :** environnement juridique, environnement économique, techniques quantitatives et représentations, langues, ressources et culture numériques, expression communication, PPP…

SAÉ (exemples de missions)

Mise en pratique, par un ou plusieurs étudiants, des concepts enseignés, approfondissement d'un sujet et développement d'aptitudes en travail collaboratif autour d'une problématique professionnelle à résoudre.

- Développer une offre innovante
- Conduire un projet commercial
- Participer à des événements du réseau TC France (Alticiades, Masters de négociation, Régates des IUT…)

STAGES (exemples de missions)

- Réaliser une étude de marché
- Mener une opération de prospection / Mener une opération de fidélisation
- Réaliser des supports de communication
- Développer la présence d'une entreprise sur internet
- Organiser un évènement / Participer au lancement d'un nouveau produit
- Mettre en place des opérations commerciales en magasins

POURSUITE D'ÉTUDES

La poursuite d'études après le B.U.T. n'est pas de droit. Les établissements d'accueil opèrent donc une sélection des candidats.

- **IAE Limoges, École Universitaire de Management :** possibilité de suivre un parcours de formation «Excellence Gestion» en B.U.T. 3 pour obtenir une co-diplomation (B.U.T./Licence de gestion) permettant un accès facilité en Master. Sélection sur dossier, sans passage de Score IAE Message.
- **Écoles de commerce**

LA VIE DU DÉPARTEMENT

» Le département TC dispose d'un bureau des étudiants : AVE TC (Association de la Vie Étudiante TC).
» Des actions de parrainage des nouveaux étudiants sont organisées pour faciliter leur entrée dans le monde universitaire et construire leur réseau professionnel.
» Le département organise le concours « Les Masters de la négociation » dans la catégorie « Services ».

LE DIPLÔME DES iut

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

Université de Limoges

Conception : Service Communication IUT du Limousin | Document non contractuel | Octobre 2024