

BUT Techniques de commercialisation (Châtellerault)

Composante

Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtellerault-Niort

Parcours proposés

- # BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtellerault)
- # BUT TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtellerault)

Présentation

Le B.U.T. TC assure la formation en 6 semestres de commerciaux polyvalents, rapidement opérationnels en entreprise, autonomes et capables de s'adapter aux évolutions des technologies et des méthodes de travail.

Les enseignements de spécialité ont pour objectif d'amener les étudiants à la maîtrise des techniques commerciales, des outils de l'analyse marketing et de la relation commerciale, ainsi que des techniques de gestion. En parallèle de ces enseignements, les étudiants suivent un socle généraliste composé d'expression-communication, de 2 langues vivantes, de mathématiques statistiques, de TIC... Les projets tuteurés (600h réparties sur les 3 années de formation) ainsi que les stages (12 semaines sur les 2 premières années et 12 à 14 semaines en 3ème année) complètent la professionnalisation des étudiants.

La pluralité des enseignements conjuguée à une pédagogie par projets et de nombreuses mises en situation professionnelle permettent :

- D'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la

communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion.

- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- De préparer une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études, grâce au développement d'une bonne culture générale et de solides compétences dans les différents aspects du marketing.

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

2ème et 3ème année en alternance

Admission

Conditions d'admission

Le B.U.T. TC est accessible aux bacheliers issus des filières générales et technologiques, et la plupart des spécialités de bac peuvent être recrutées en Techniques de commercialisation.

Spécialités conseillées pour la filière générale :

Histoire géographie, géopolitiques et Sciences politiques, Mathématiques, Sciences économiques et sociales, Numériques et sciences informatiques, Langues, littératures et cultures étrangères, Humanités, Littérature et Philosophie. Le suivi de la spécialité « mathématiques » est un atout pour les candidats, mais n'est pas indispensable pour le recrutement et la réussite en Techniques de commercialisation.

Le choix de spécialités ayant recours à l'usage des notions mathématiques et statistiques de base est recommandé.

Filière technologique : les titulaires d'un bac STMG (principalement option mercatique) représentent la très grande majorité des recrutements, mais d'autres bacs technologiques peuvent être recrutés (STI2D, ST2S).

86100 CHATELLERAULT

Secrétariat :

05 49 02 52 20

iutp.tc@univ-poitiers.fr

iutp.univ-poitiers.fr/tc

Service Scolarité

05 49 45 34 00

iutp.scolarite@univ-poitiers.fr

Pôle Formation Continue et Apprentissage

05 49 45 41 64

iutp.fca@univ-poitiers.fr

Lieu(x)

Châtellerault

Et après

Insertion professionnelle

Le B.U.T. TC forme à tous champs de métiers du commerce : attaché commercial, cadre commercial, chef de publicité, chargé de relations publiques, chargé de clientèle, chef de secteur, chef de rayon, assistant marketing, acheteur...

Tous les secteurs sont concernés : Entreprises de production, de services, administrations, établissements financiers, professions libérales ...

La formation en Techniques de commercialisation peut permettre également la poursuite d'études, notamment en écoles de commerces ou en IAE.

Infos pratiques

Autres contacts

Site de Châtellerault

34 avenue Alfred Nobel

Programme

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

BUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Fondamentaux de la communication commerciale R1-01	UE	6h	10,5h		
Ressources et culture numériques R1-02	UE		9h	15h	
Environnement juridique de l'entreprise R1-03	UE	10h	10h		
Expression, communication, culture R1-04	UE		15h	9h	
Langue A appliquée au commerce R1-05	UE		12h	12h	
Langue B appliquée au commerce R1-06	UE		12h	12h	
Fondamentaux de la vente R1-07	UE	7,5h		19,5h	
Techniques quantitatives et représentations R1-08	UE		19,5h		
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur R1-09	UE	21h	18h		
Etudes marketing R1-10	UE	9h	10,5h		
Environnement économique de l'entreprise R1-11	UE	10,5h	9h		
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché R1-12	UE	9h	4,5h		
Initiation à la conduite de projet R1-13	UE	4,5h	4,5h		
Elements financiers de l'entreprise R1-14	UE	6h	7,5h		
Projet Personnel et Professionnel R1-15	UE	3h	6h	3h	
SAE Marketing 1-01	UE	3h	19,5h		
SAE Vente 1-02	UE	4,5h	1,5h	4h	
SAE Communication commerciale 1-03	UE	3h	12,5h	4,5h	
SAE Portfolio	UE			5h	
Bonifications S1	UE		30h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Moyens de la communication commerciale R2-01	UE	6h	10,5h		

Gestion et conduite de projet R2-02	UE	3h	7,5h	
Expression, communication, culture R2-03	UE		15h	10h
Ressources et culture numériques R2-04	UE		19,5h	
Coût, marges et prix d'une offre simple R2-05	UE	6h	12h	
Relations contractuelles commerciales R2-06	UE	10h	10h	
Langue A appliquée au commerce R2-07	UE		15h	10h
Langue B appliquée au commerce R2-08	UE		15h	10h
Marketing mix R2-10	UE	10,5h	9h	
Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution R2-11	UE	6h	9h	
Etudes marketing R2-12	UE	6h	12h	
Prospection et négociation R2-09	UE		12h	12h
Techniques quantitatives et représentations R2-13	UE		19,5h	6h
Psychologie sociale R2-14	UE	9h	9h	
Projet Personnel et Professionnel R2-15	UE		4,5h	4,5h
SAE Marketing 2-01	UE	4,5h	16,5h	7h
SAE Projet transverse 2-04	UE		3h	2h
SAE Vente 2-02	UE	1,5h	6h	9h
SAE Communication commerciale 2-03	UE	1,5h	10,5h	6,5h
SAE Portfolio	UE			5h
SAE Stage 2-05	UE			
Bonifications S2	UE		30h	

BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			18h	

Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h	
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h	
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h	
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h	
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h	
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h	
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h	
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	8h
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	8h
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h
PPP - 3 R3.14	UE			10h
Marketing B2B R3.BDMRC.15	UE		13,5h	
Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16	UE	6h	9h	
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	15h	2h
SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise	UE	18h	22h	
SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	3h	10,5h	4,5h
PORTFOLIO	UE		5h	5h
Bonifications S3	UE		30h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h		9h	
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09	UE	7,5h	12h		

Relation client omnicanal R4.BDMRC.10	UE	6h	13,5h	
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h	
SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	UE	3h	15h	2h
STAGE	UE			
PORTFOLIO	UE		5h	10h
Bonifications S4	UE		30h	

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			15h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	7,5h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
Marketing B2B R3.BDMRC.15	UE		13,5h		
Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16	UE	6h	9h		
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h		6h	
SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise	UE	18h	22h		
SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	3h	3h	4,5h	

PORTFOLIO UE 5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h			
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		4,5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09	UE	7,5h	12h		
Relation client omnicanal R4.BDMRC.10	UE	6h	13,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE			6h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	UE	3h	6h	2h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE			5h	

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)

Semestre 5

Semestre 6

BUT TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

Semestre 3

Nature CM TD TP Crédits

Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h	
Entretien de vente R3.02	UE			18h
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h	
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h	
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h	
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h	
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h	
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h	
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h	
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	8h
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	8h
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h
PPP - 3 R3.14	UE			10h
Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15	UE	6h	9h	
Créativité et innovation R3.MDEE.16	UE		13,5h	
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	15h	2h
SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise	UE	18h	22h	
SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	UE	1,5h	6h	10,5h
PORTFOLIO	UE		5h	5h
Bonifications S3	UE		30h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h		9h	
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		5h		

Conduite de projet digital R4.MDEE.09	UE	6h	9h	
Stratégie e-commerce R4.MDEE.10	UE	6h	9h	
Business model - 1 R4.MDEE.11	UE	4,5h	4,5h	
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h	
SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	UE	1,5h	8,5h	10h
STAGE	UE			
PORTFOLIO	UE		5h	10h
Bonifications S4	UE		30h	

BUT 2 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			15h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	7,5h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15	UE	6h	9h		
Créativité et innovation R3.MDEE.16	UE		13,5h		
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h		6h	

SAÉ 3.02 : Démarche de création d'entreprise	UE	18h	22h	
SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	UE	1,5h	4,5h	4,5h
PORTFOLIO	UE			5h

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h			
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		4,5h		
Conduite de projet digital R4.MDEE.09	UE	6h	9h		
Stratégie e-commerce R4.MDEE.10	UE	6h	9h		
Business model - 1 R4.MDEE.11	UE	4,5h	4,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE			6h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	UE	1,5h	6h	3,5h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE			5h	

BUT 3 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtellerault)

Semestre 5

Semestre 6

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif