

BUT Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

Composante

Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Parcours proposés

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

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.

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 géographique, 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).

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)

Châtelleraut

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 Châtelleraut

34 avenue Alfred Nobel
86100 CHATELLERAULT
Secrétariat :

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	11h	9h		
Ressources et culture numériques R1-02	UE		24h		
Environnement juridique de l'entreprise R1-03	UE	10h	10h		
Expression, communication, culture R1-04	UE		13,5h	10,5h	
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		20h	
Techniques quantitatives et représentations R1-08	UE		20h		
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	6h	6h		
Elements financiers de l'entreprise R1-14	UE	6h	7,5h		
Projet Personnel et Professionnel R1-15	UE	3h		9h	
SAE Marketing 1-01	UE	0,5h	19,5h		
SAE Vente 1-02	UE	7h	1,5h	1,5h	
SAE Communication commerciale 1-03	UE	3h	12,5h	4,5h	
Bonification Sport S1	MODULE		25h		
Bonification Théâtre S1	MATIERE		25h		
SAE Portefolio	UE			5h	

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
--	--------	----	----	----	---------

Moyens de la communication commerciale R2-01	UE	10,5h	9h	
Gestion et conduite de projet R2-02	UE	4,5h	9h	
Expression, communication, culture R2-03	UE		15h	10h
Ressources et culture numériques R2-04	UE		20h	
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	MATIERE		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	6h	6h
Prospection et négociation R2-09	UE		12h	12h
Techniques quantitatives et représentations R2-13	UE		26h	
Psychologie sociale R2-14	UE	7,5h	10,5h	
Projet Personnel et Professionnel R2-15	UE			10h
SAE Marketing 2-01	UE	3h	25h	
SAE Projet transverse 2-04	UE			5h
SAE Vente 2-02	UE	1,5h	8,5h	10h
SAE Communication commerciale 2-03	UE	1,5h	15,5h	
SAE Portfolio	UE			5h
SAE Stage 2-05	UE			
Bonification Sport S2	MODULE		25h	
Bonification Théâtre S2	MATIERE		25h	

**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

Semestre 4

**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

Semestre 4

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

Semestre 5

Semestre 6

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif