

# 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

## Admission

## Conditions d'accès

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).

---

## 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

### Lieu(x)

# Châtellerault

---

# Programme

## BUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

### Semestre 1

Fondamentaux de la communication commerciale R1-01

Ressources et culture numériques R1-02

Environnement juridique de l'entreprise R1-03

Expression, communication, culture R1-04

Langue A appliquée au commerce R1-05

Langue B appliquée au commerce R1-06

Fondamentaux de la vente R1-07

Techniques quantitatives et représentations R1-08

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur R1-09

Etudes marketing R1-10

Environnement économique de l'entreprise R1-11

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché R1-12

Initiation à la conduite de projet R1-13

Elements financiers de l'entreprise R1-14

Projet Personnel et Professionnel R1-15

SAE Marketing 1-01

SAE Vente 1-02

SAE Communication commerciale 1-03

Bonification Sport S1

Bonification Théâtre S1

SAE Portfolio

## Semestre 2

Moyens de la communication commerciale R2-01

Gestion et conduite de projet R2-02

Expression, communication, culture R2-03

Ressources et culture numériques R2-04

Coût, marges et prix d'une offre simple R2-05

Relations contractuelles commerciales R2-06

Langue A appliquée au commerce R2-07

Langue B appliquée au commerce R2-08

Marketing mix R2-10

Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution R2-11

Etudes marketing R2-12

Prospection et négociation R2-09

Techniques quantitatives et représentations R2-13

Psychologie sociale R2-14

Projet Personnel et Professionnel R2-15

SAE Marketing 2-01

SAE Projet transverse 2-04

SAE Vente 2-02

SAE Communication commerciale 2-03

SAE Portfolio

SAE Stage 2-05

Bonification Sport S2

Bonification Théâtre S2

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