



### Formation sélective

**3 ans - 180 ECTS**

Candidature sur Parcoursup



### Droits d'inscription

**nationaux : 178 €\***

\* Tarif 2025 en formation initiale : alternants et boursiers exonérés. Formation professionnelle continue : nous contacter.



### Stages :

**24 semaines** en entreprise  
(formation initiale)



### Alternance : partenariats entreprises

**BUT 1 et 2** : 1 semaine IUT / 1 semaine entreprise

**BUT 3** : 15 semaines IUT / 37 semaines entreprise, réparties à des rythmes différents selon les parcours



### Mobilité internationale :

Semestre possible à l'étranger



#### LES + DU CAMPUS

#### IUT AIX MARSEILLE - SITE D'AIX

Tous les équipements indispensables à la vie étudiante sont disponibles sur le campus aixois : logement, restos U, installations sportives, culture, bibliothèques Aix est la ville universitaire par excellence !

## BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

**OBJECTIF : Former des professionnels de la vente, du marketing, de la communication et de la distribution destinée au grand public.**

## PARCOURS

A Aix, trois parcours sont proposés à partir de la 2<sup>ème</sup> année :

- **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**, alternance possible en BUT3
- **Business international achat et vente**, exclusivement en formation initiale
- **Business développement et management de la relation client**, alternance possible en BUT1, 2 ou 3.

## COMPÉTENCES

### Compétences communes de BUT1 à BUT 3 :

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

### Compétences spécifiques des parcours, BUT 2 et 3 :

- **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat** : Gérer une activité digitale - Développer un projet e-business
- **Business international achat et vente** : Formuler une stratégie de commerce à l'international - Piloter les opérations à l'international
- **Business Développement et Management de la relation client** : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation - Manager la relation client

## SAÉ (situation d'apprentissage et d'évaluation)

- Ateliers, études, challenges, séminaires, immersion professionnelle
- Démarche portfolio

# ORGANISATION DES ÉTUDES

- **Contrôle continu**, obligation de présence à tous les cours
- Présence à l'IUT environ **30 h/semaine**
- **Projets** par petit groupe

**BUT TC**  
**Aix-en-Provence**  
 413, avenue Gaston Berger

**70 %** | **Cours** (promotion de 120 étudiants en formation initiale)  
**Travaux dirigés** (groupe de 30 étudiants)

**30 %** | **Travaux pratiques et mise en situation professionnelle** (groupe de 15 étudiants)

## RESSOURCES

Ressources communes BUT 1		
Marketing	Fondamentaux du marketing, le comportement du consommateurs, le marketing mix, Études marketing Distribution	25%
Communication commerciale	Les fondamentaux de la communication Les moyens de la communication	25%
Vente	Les fondamentaux de la vente La prospection et la négociation	25%
Ressources transversales	Expression, communication et culture Économie, Droit, Techniques quantitatives, Ressources numériques, Anglais, Espagnol, Conduite et gestion de projets, Psychologie sociale, Projet personnel et personnalisé	25%
Ressources communes BUT 2 et 3		
Marketing	Marketing des services, Étude Marketing Stratégie marketing, stratégie d'entreprise	15%
Communication commerciale (Uniquement en BUT2)	La communication digitale, la communication 360°, conception d'une campagne de communication.	15%
Vente	Négociation commerciale, Le rôle du vendeur et le rôle de l'acheteur	15%
Ressources transversales	Expression, communication et culture Économie, Droit, Techniques quantitatives, Ressources numériques, Anglais, Espagnol, Conduite et gestion de projets, Psychologie sociale, Projet personnel et personnalisé	15%

Ressources spécifiques parcours BUT 2 et BUT 3	
<b>Parcours Marketing digital, Entrepreneuriat et e-business</b>	
Management de la créativité et de l'innovation, Référencement, Stratégie Social et Média et e-CRM, Business model, Stratégie de contenu et rédaction web, Logistique et Supply chain, développement d'un projet digital, Traffic management-analyse d'audience, Formalisation et sécurisation d'un business model	40%
<b>Parcours Business International : achat et vente</b>	
Approvisionnement, Techniques du commerce international, Droit international, Logistique et Supply chain, Marketing achats, Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise, English for international business, LVB appliquée au commerce international	40%
<b>Parcours Business Développement et Management de la relation client</b>	
Développement des pratiques managériales, Management de la valeur client, Marketing des services, Pilotage de l'équipe commerciale, Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise, Management des comptes-clés (KAM), Nouveaux comportements des clients	40%

## APRÈS TC

### Métiers :

Selon parcours, missions d'encadrement dans des entreprises commerciales ou industrielles :

- Marketing digital et du e-business + création de startup commerciale digitale
- Commerce international
- Développement commercial et management de la relation client

### Poursuite d'études :

Master, IAE, Ecole de commerce, études à l'étranger...



## CONTACT

[www.iut.univ-amu.fr](http://www.iut.univ-amu.fr)  
[iut-aix-tc@univ-amu.fr](mailto:iut-aix-tc@univ-amu.fr)  
[04.13.94.62.51](tel:04.13.94.62.51)