





## BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE


# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

 **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 :**  
En formation initiale,  
3 stages obligatoires :

- 3 semaines en BUT1
- 8 semaines en BUT2
- 12 semaines en BUT3

 **Alternance :**  
**partenariats entreprises**  
BUT 1 : 22 semaines IUT/  
30 semaines entreprise  
BUT 2 : 17 semaines IUT/  
35 semaines entreprise  
BUT 3 : 14 semaines IUT/  
38 semaines entreprise

 **Mobilité internationale**

### LES + DU CAMPUS

**IUT AIX MARSEILLE - SITE  
MARSEILLE SAINT-JÉRÔME**

Une formation à taille humaine.  
Des équipements pédagogiques  
innovants: espaces de co-working,  
salles de projet, espace de  
convivialité.  
Tous les équipements indispensables  
à la vie étudiante sont disponibles  
sur ce campus : logement, restau U,  
installations sportives, culture ...

**OBJECTIF : Former des professionnels de la vente, du marketing,  
et de la communication commerciale.**

## PARCOURS

À Marseille, trois parcours sont proposés à partir de la 2ème année :

- **Marketing et management du point de vente**
- **Stratégie de marque et événementiel**
- **Business développement et management de la relation client**

[Les + de TC Marseille :](#)

Ce parcours est en formation initiale et avec 60 % des cours  
dispensés en anglais en BUT2.

Ce parcours propose de la mobilité internationale en BUT 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 en BUT 2 et 3 :**

- **Marketing et management du point de vente (MMPV) :** ce parcours vise à former les étudiants au management d'équipe, à la relation client dans le point de vente et à l'aménagement du parcours client.
- **Business développement et management de la relation client (BDMRC) :** ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.
- **Stratégie de Marque et Événementiel (SME) :** ce parcours vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management), à l'organisation et la communication d'évènements.

# ORGANISATION DES ÉTUDES

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

## BUT TC

### Marseille

142 Traverse Charles Susini, 13013

## SAÉ (Situation d'Apprentissage et d'Evaluation)

- La pédagogie est basée sur une approche par compétences : utilisation de ressources théoriques pour des mises en situations professionnelles.
- Ces mises en situations professionnelles peuvent être des **projets réels** avec la collaboration d'entreprises, des **business games** et des **serious games** ainsi que de nombreux **travaux de groupes**.

**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 BUT1		
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, TICE, Anglais, Espagnol, Conduite et gestion de projets, Psychologie sociale, Projet personnel et personnalisé	25%
Ressources communes BUT2 et 3		
Marketing	Marketing des services, Étude Marketing Stratégie marketing, stratégie d'entreprise	15%
Communication commerciale	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, TICE, Anglais, Espagnol, Conduite et gestion de projets, Psychologie sociale, Projet personnel et personnalisé	15%

Les ressources spécifiques BUT2 et BUT3		
Parcours MMPV		
Marketing du point de vente	Marketing du point de vente Merchandising, parcours expérience client, Trade marketing et supply chain	40%
Management du point de vente	Management de la performance du point de vente, management des équipes, droit de la distribution, prise de décision et pilotage.	
Parcours BDMRC		
Business développement	Marketing en BTB Pilotage de l'équipe commerciale Marketing des services	40%
Management de la relation client	Fondamentaux de la relation client Management de la valeur client Management des grands comptes et comportements des clients	
Parcours SME		
Branding Management	Fondamentaux de la communication de marque Marketing digital de la marque Conception graphique, Relations publiques et relations presse Stratégie de développement de la marque	40%
Évènementiel	Marketing de l'évènementiel Organisation et logistique d'un évènement Gestion commerciale d'un évènement Évènement sectoriel	40%

## APRÈS TC

### Métiers :

Métiers d'encadrement dans des entreprises commerciales ou industrielles :

- Dans la distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...
- Développement commercial et management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients, ...
- Dans la communication et l'évènementiel : Brand manager, assistant content manager, activateur de marque, chargé de projet évènementiel...

### Poursuite d'études :

Master universitaire, IAE, Ecoles de commerce, études à l'étranger...

## CONTACT

[www.iut.univ-amu.fr](http://www.iut.univ-amu.fr)  
[iut-marseille-tc@univ-amu.fr](mailto:iut-marseille-tc@univ-amu.fr)  
 04 13 94 65 43

