amU Aix Marseille Université | IUT

BUT | *Bachelor Universitaire de Technologie*

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

Aix-en-Provence - 413, avenue Gaston Berger

Formation sélective
3 ans - 180 ECTS

Stages
24 semaines en entreprise (formation initiale)

Mobilité internationale
Semestre possible à l'étranger

Objectif

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

Alternance

Possible

- 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

Profil des étudiants

Candidatures sur Parcoursup

- Bacs technologiques (STMG) ;
- Bacs généraux (Sciences Économiques et Sociales, Mathématiques, Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences Politiques, langues).

2 parcours au choix

À partir de la 2ère année

- International Business vente et achat, exclusivement en formation initiale
- Développement commercial et management de la relation client, alternance possible en BUT 1, 2 ou 3.

Compétences

Compétences communes :

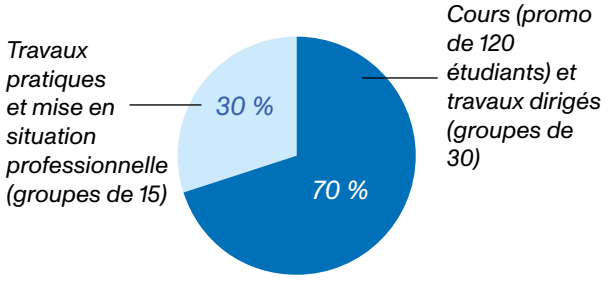
- Conduire des actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

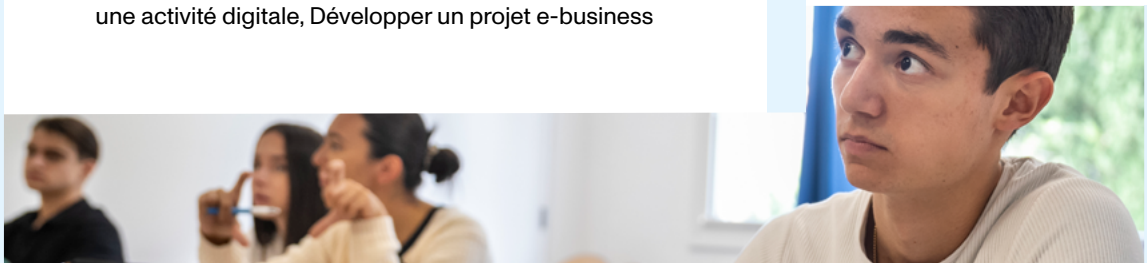
Compétences spécifiques des parcours, BUT 2 et 3 :

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

Organisation des études

Contrôle continu, présence obligatoire à tous les cours
Environ 30 h de cours par semaine à l'IUT
Projets menés en petits groupes





En savoir plus sur la formation

BUT | TC

La formation

Ressources (hors SAÉ)

BUT 1 - répartition du temps de formation

Ressources communes 100 %

Marketing	Communication commerciale	Vente	Transversal
25 %	*25 %*	*25 %*	*25 %*
● Fondamentaux du marketing, comportement du consommateur, marketing mix, études marketing, distribution	● Fondamentaux et moyens de la communication	● Fondamentaux de la vente, prospection et négociation	● Expression, communication et culture, économie, droit, techniques quantitatives, ressources numériques, anglais, espagnol, conduite et gestion de projets, psychologie sociale, développement durable, IA, projet personnel et personnalisé.

BUT 2 & 3 - répartition du temps de formation

Ressources communes 60 %

Marketing	Communication commerciale	Vente	Transversal	Ressources spécifiques selon parcours choisi
15 %	*15 %*	*15 %*	*15 %*	*40 %*
● Marketing des services, étude marketing, stratégie marketing, stratégie d'entreprise.	● (BUT2 uniquement) communication digitale, communication 360°, conception d'une campagne de communication.	● Négociation commerciale, rôle du vendeur et de l'acheteur.	● Mêmes thématiques qu'en BUT1, approfondies.	● International Business vente et achat 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, espagnol appliquéeau commerce international. ● Développement commercial et management de la relation client Développement des pratiques managériales, management de la valeur client, marketing des services, pilotage de l'équipe commerciale, mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise, management des comptes-clés (KAM), nouveaux comportements des clients.

Après TC

Métiers

Business Developer / attaché commercial B2B et/ou B2C, chargé de clientèle, Manager service client, chef des ventes, commercial Export/import, Négociateur achat international...

Poursuite d'études :

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

SAÉ

Situation d'apprentissage et d'évaluation

- Ateliers, études, challenges, séminaires, immersion professionnelle
- Démarche PAÉ (Portfolio d'Apprentissage et d'Évaluation)

Droits d'inscription : 178 €*

** Tarif 2026 en formation initiale : alternants et boursiers éxonérés. Formation professionnelle continue : nous contacter.*

Les + du campus

Site d'Aix-en-Provence

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 !

Contact

www.iut.univ-amu.fr
iut-aix-tc@univ-amu.fr
04 13 94 62 51

Codes RNCP : BDMRC : 41621 / BIAV : 41622 / MDEE : 41623

V.210926