



BACHELOR UNIVERSITAIRE de TECHNOLOGIE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



Formation sélective
3 ans - 180 ECTS



Mobilité internationale



Alternance
Partenariats entreprises



Droits d'inscription nationaux : 170 €*



Parcours personnalisé



Réseau des diplômés



Aix-en-Provence
413 avenue Gaston Berger



Professionalisation : stages & projets



170 étudiants répartis en
5 groupes de TD en formation initiale
1 groupe de TD pour l'alternance

* Tarif 2023 en formation initiale : alternants et boursiers exonérés. Formation professionnelle continue : nous contacter.

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^{ème} année :

- **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**
- **Business international achat et vente**
- **Business développement et management de la relation client**

• Parcours Business international exclusivement en formation initiale

• **Alternance possible du BUT 1 à 3 :**
Tous les parcours sauf Business international

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

IUT AIX MARSEILLE - SITE D'AIX

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

LES +
DU CAMPUS

GESTION / COMMERCE / MARKETING / LOGISTIQUE



- Ateliers, études, challenges, séminaires, immersion professionnelle
- Démarche portfolio
- **24 semaines de stages** en entreprise en formation initiale

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, TICE, 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	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 %

Ressources spécifiques parcours BUT 2 et BUT 3

Parcours Marketing digital, Entrepreneuriat et e-business

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 %
---	------

Parcours Business International : achat et vente

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 %
--	------

Parcours Business Management Développement de la relation client

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 %
---	------

ORGANISATION DES ÉTUDES

70 %	Cours (promotion de 140 étudiants en formation initiale)
	Travaux dirigés (groupe de 30 étudiants)
30 %	Travaux pratiques et mise en situation professionnelle (groupe de 15 étudiants)

- **Contrôle continu**, obligation de présence à tous les cours
- Présence à l'IUT environ **30 h/semaine**
- **Projets** par petit groupe
- **Stages** en entreprise en formation initiale
- Semestre possible à **l'étranger**
- Rythme alternance :
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

APRÈS TC

Métiers :

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

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

Poursuite d'études :

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

CANDIDATURE SUR PARCOURSUP

CONTACT

www.iut.univ-amu.fr
iut-aix-tc@univ-amu.fr
04.13.94.62.51



CODES RNCP : BDMRC : 35357 / BIAV : 35355 / MDEE : 35354