



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



Marseille
142 Traverse Charles Susini,
Marseille, 13013



Professionalisation : stages & projets



90 étudiants en BUT 1
2 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 et de la communication commerciale.

PARCOURS

A Marseille, deux parcours sont proposés à partir de la 2^{ème} année :

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

Le + de TC Marseille : possibilité de suivre ce parcours en formation initiale avec 60 % des cours dispensés en anglais en BUT2

COMPÉTENCES

Compétences communes de BUT1 à BUT 3 :

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

L'étudiant disposera d'un panel complet de disciplines afin de sélectionner au mieux son choix de parcours pour les deux années du diplôme réservées à la spécialisation.

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 ...

LES +
DU
CAMPUS

Compétences spécifiques des parcours, 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.

GESTION / COMMERCE / MARKETING / LOGISTIQUE



- 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**.

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 %

Les ressources spécifiques Parcours MMPV BUT2 et BUT3		
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 .	

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 %

Les ressources spécifiques Parcours BDMRC BUT2 et BUT3		
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	

ORGANISATION DES ÉTUDES

70 %	Cours (promotion de 60 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
- **En formation initiale**, 3 stages obligatoires :
3 semaines en BUT 1, 8 semaines en BUT 2, 12 semaines en BUT 3
- Semestre ou année en **mobilité à l'international**
- Formation en alternance possible avec un contrat d'apprentissage de 3 ans dès le BUT 1
- **Alternance possible** de BUT 1 à BUT 3

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, ...

Poursuite d'études :

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

CANDIDATURE SUR PARCOURSUP

CONTACT

www.iut.univ-amu.fr
iut-marseille-tc@univ-amu.fr
 04 13 94 65 43



CODES RNCP : MMPV : 35356 / BDMRC : 35357