

Bachelor Universitaire de Technologie « Techniques de Commercialisation » Technological Bachelor degree “Business and Marketing Techniques”

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) a pour objectif de préparer des étudiants aux métiers de la vente, du marketing, de la communication, de la distribution, principalement pour les activités de biens et services destinés au grand public en développant :

- leurs compétences opérationnelles, par l'acquisition de techniques quantitatives et commerciales (techniques de gestion, vente et distribution, analyse des marchés...)
- leur aptitude à comprendre l'environnement actuel de l'entreprise et les situations de terrain (économie, droit, outils de la relation interpersonnelle, développement des aptitudes personnelle, simulations de gestion, stages et projets tuteurés).

Le BUT TC est disponible sur 2 campus : Aix-en-Provence et Marseille (Saint Jérôme) et accueille chaque année plusieurs étudiants en programme d'échange Erasmus. Les étudiants peuvent donc choisir d'aller étudier sur l'un des deux campus et suivre des enseignements correspond à la seconde année de DUT.

A noter que sur Aix-en-Provence, l'intégralité des enseignements est dispensée en français. Sur Marseille, les étudiants étrangers ont le choix entre 3 programmes : cours intégralement en français, cours intégralement en anglais ou programme mixte français/anglais.

Vous trouverez ci-dessous la liste des cours disponibles ainsi que les crédits ECTS correspondant. A noter qu'un cours de renforcement de français (FLE) équivalent à 6 crédits ECTS dispensé sur un autre site de l'université est également disponible sous réserve de places disponibles.

Programme en français – Parcours 4

Disponible sur le campus de Marseille Saint Jérôme

Programme en français – Semestre 3 Du 1^{er} septembre à fin décembre	
R3.01 Marketing des services	5 ECTS
R3.02 Entretien de vente	5 ECTS
R3.03 Principes de la communication digitale	5 ECTS
R3.04 Etude Marketing	5 ECTS
R3.05 Environnement économique international	5 ECTS
R3.07 Techniques quantitatives et représentation - 3	5 ECTS
R3.08 Tableau de bord commercial	5 ECTS
R3.09 Psychologie sociale du travail	3 ECTS
R3.10 Anglais appliqué au commerce (dont préparation TOEIC – B1)	4 ECTS
R3.11 Espagnol appliqué au commerce (A2/B1)	3 ECTS
R3.12 Ressources et culture numériques - 3	4 ECTS
R3.13 Expression, communication, culture	4 ECTS
R3.21 Marketing BtoB	5 ECTS
R3.22 Fondamentaux de la relation client	5 ECTS
SAÉ 3.01 Business Game - Pilotage entreprise	3 ECTS
SAÉ 3.03 Développer une expertise commerciale en effectuant un diagnostic de la stratégie client d'un secteur	10 ECTS

Programme en français – Semestre 4 De début janvier à mi-avril	
R4.01 Stratégie Marketing	5 ECTS
R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	5 ECTS
R4.03 Conception d'une campagne de communication	5 ECTS
R4.05 Anglais appliqué au commerce (niveau B1)	4 ECTS
R4.06 Espagnol (A2/B1)	3 ECTS
R4.07 Expression, Communication, Culture	4 ECTS

R4.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	5 ECTS
R4.10 Relation client omnicanale	5 ECTS
SAÉ 4.01 Entrepreneuriat (commence au Semestre 3)	7 ECTS
SAÉ 4.05 Stage S4	10 ECTS

Program in English

Available on the Marseille Saint Jérôme campus

Program in English – Semester 3 From 1st September to the end of December	
R3.01 Service marketing	5 ECTS
R3.02 Sale interview	5 ECTS
R3.03 Principles of digital communication	5 ECTS
R3.09 Social psychology of work	3 ECTS
R3.10 Business English (including TOEIC preparation - B1)	4 ECTS
R3.11 Business Spanish (A2/B1)	3 ECTS
R3.21 BtoB marketing	5 ECTS
R3.22 Customer Relationship Management: the fondamentals	5 ECTS

Program in English – Semester 4 From early January to mid-April	
R4.01 Marketing Strategy	5 ECTS
R4.02 Negotiation: role of the seller and the buyer	5 ECTS
R4.05 Business English (B1)	4 ECTS
R4.06 Business Spanish (A2/B1)	3 ECTS
R4.09 Managing a sales team: the fondamentals	5 ECTS
R4.10 Omni-channel customer relationship	5 ECTS

Programme mixte français / anglais

Disponible sur le campus de Marseille Saint Jérôme

- Programme en français – Semestre 3 - Du 1^{er} septembre à fin décembre	
R3.01 Service marketing	5 ECTS
R3.02 Sale interview	5 ECTS
R3.03 Principles of digital communication	5 ECTS
R3.04 Etude marketing	5 ECTS
R3.05 Environnement économique international	5 ECTS
R3.07 Techniques quantitatives et représentation - 3	5 ECTS
R3.08 Tableau de bord commercial	5 ECTS
R3.09 Social psychology of work	3 ECTS
R3.10 Business English (including TOEIC preparation- B1)	4 ECTS
R3.11 Espagnol/Business Spanish (A2/B1)	3 ECTS
R3.12 Ressources et culture numériques - 3	4 ECTS
R3.13 Expression, communication, culture	4 ECTS
R3.21 BtoB marketing	5 ECTS
R3.22 Customer Relationship Management: the fundamentals	5 ECTS
SAÉ 3.01 Business Game - Pilotage entreprise	3 ECTS
SAÉ 3.03 Développer une expertise commerciale en effectuant un diagnostic de la stratégie client d'un secteur	10 ECTS

Programme en français – Semestre 4 De début janvier à mi-avril	
R4.01 Marketing Strategy	5 ECTS
R4.02 Negotiation: role of the seller and the buyer	5 ECTS
R4.03 Conception d'une campagne de communication	5 ECTS
R4.05 Business English (niveau B1)	4 ECTS
R4.06 Espagnol/Business Spanish (A2/B1)	3 ECTS
R4.07 Expression, Communication, Culture	4 ECTS
R4.09 Managing a sales team: the fundamentals	5 ECTS
R4.10 Omni-channel customer relationship	5 ECTS
SAÉ 4.01 Entrepreneuriat (commence au Semestre 3)	7 ECTS
SAÉ 4.05 Stage S4	10 ECTS