



BACHELOR UNIVERSITAIRE de TECHNOLOGIE | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



Formation sélective
3 ans - 180 ECTS



Droits d'inscription nationaux : 170 €*



Marseille St-Jérôme
142 traverse C. Susini 13013



Mobilité internationale



Parcours personnalisé



Professionnalisation : stages & projets



Alternance possible dès la 1^{ère} année
Partenariats entreprises



Réseau des diplômés



85 étudiants répartis en
2 groupes de TD en formation initiale
1 groupe de TD en alternance

* Tarif pour la formation initiale en 2021. Exonération pour les boursiers et les étudiants en alternance.

Le Bachelor Universitaire de Technologie un diplôme organisé par compétences

Le BUT Techniques de Commercialisation forme aux métiers de la vente, du marketing, de la communication et de la distribution destinée au grand public. Ces compétences majeures sont au coeur de la formation :

- Conduire les 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.

PARCOURS

Dès la deuxième année, 2 parcours seront proposés aux étudiants :

- **Marketing et management du point de vente** : ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente
- **Business développement et management de la relation client** : 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.

ACCESSIBLE EN
ALTERNANCE

GESTION / COMMERCE / MARKETING / LOGISTIQUE



Consultez
cette fiche
sur notre site



LES +
DU CAMPUS

SITE MARSEILLE SAINT-JÉRÔME

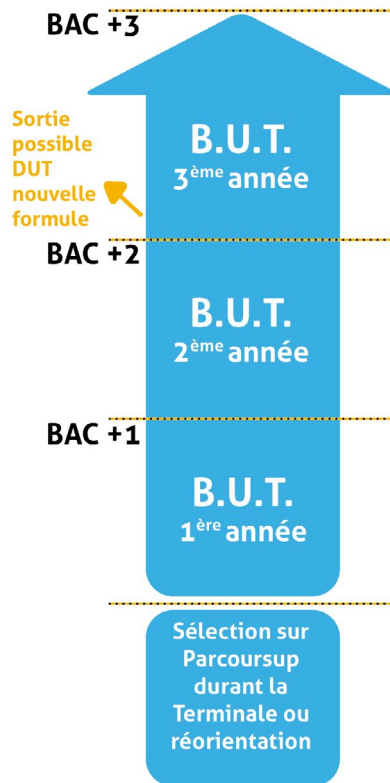
Une formation à taille humaine.
Un groupe en anglais.
Tous les équipements indispensables à la
vie étudiante sont disponibles sur ce
campus : logement, restau U, installations
sportives, culture ...

BUT TC



PROGRAMME DE LA 1^{ÈRE} ANNÉE

Matières	Semestre
Fondamentaux de la communication commerciale	S1
Ressources et culture numériques	S1 + S2
Environnement juridique de l'entreprise	S1
Expression, communication et culture	S1 + S2
Langue A : anglais du commerce	S1 + S2
Langue B du commerce	S1 + S2
Fondamentaux de la vente	S1
Techniques quantitatives et représentations	S1 + S2
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	S1
Études marketing	S1 + S2
Environnement économique de l'entreprise	S1
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	S1
Initiation à la conduite de projet	S1
Éléments financiers de l'entreprise	S1
Moyens de la communication commerciale	S2
Gestion et conduite de projet	S2
Coûts, marges et prix d'une offre simple	S2
Relations contractuelles commerciales	S2
Prospection et négociation	S2
Marketing mix	S2
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	S2
Psychologie sociale	S2
PPP Projet personnel et professionnel	S1 + S2



APRÈS TC

Métiers : 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, IAE, Ecole de commerce, Etudes à l'étranger

ORGANISATION DES ÉTUDES

Pédagogie basée sur des mises en situation professionnelles, des jeux d'entreprise et de nombreux travaux de groupes. Début des parcours en 2^{ème} année. Formation sur 6 semestres, soit 1800 h de cours, 600h de projets tutorés et 32h de cours par semaine. 22 semaines de stages en entreprise pour les étudiants en formation initiale. Alternance possible dès la 1^{ère} année. Évaluation en contrôle continu (pas de partiel final). Possibilité de réaliser un semestre 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 PARCOURS MMPV 35356 / PARCOURS BDMRC 35357

