

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

À partir de 2021, l'offre de formation des IUT évolue.
À la place du DUT, les étudiants
s'inscrivent en B.U.T.



Qu'est-ce que le B.U.T. ?

- Un **diplôme national universitaire** au **grade licence** (en 3 ans)
- Une **formation sélective et accessible** aux bacheliers généraux et technologiques
- **24 spécialités reconnues** (les mêmes qu'en DUT : GEA,TC, Informatique, Génie Biologique...) avec la possibilité dorénavant de choisir un parcours dans ces spécialités dès la première année ou à partir du semestre 3
- Une **pédagogie basée sur les compétences**, propice au travail en mode projet
- Un **accompagnement individualisé** et un environnement universitaire à **taille humaine**
- Un **programme national** visant la **professionnalisation** par l'acquisition de **compétences reconnues et recherchées** par les milieux socio-professionnels

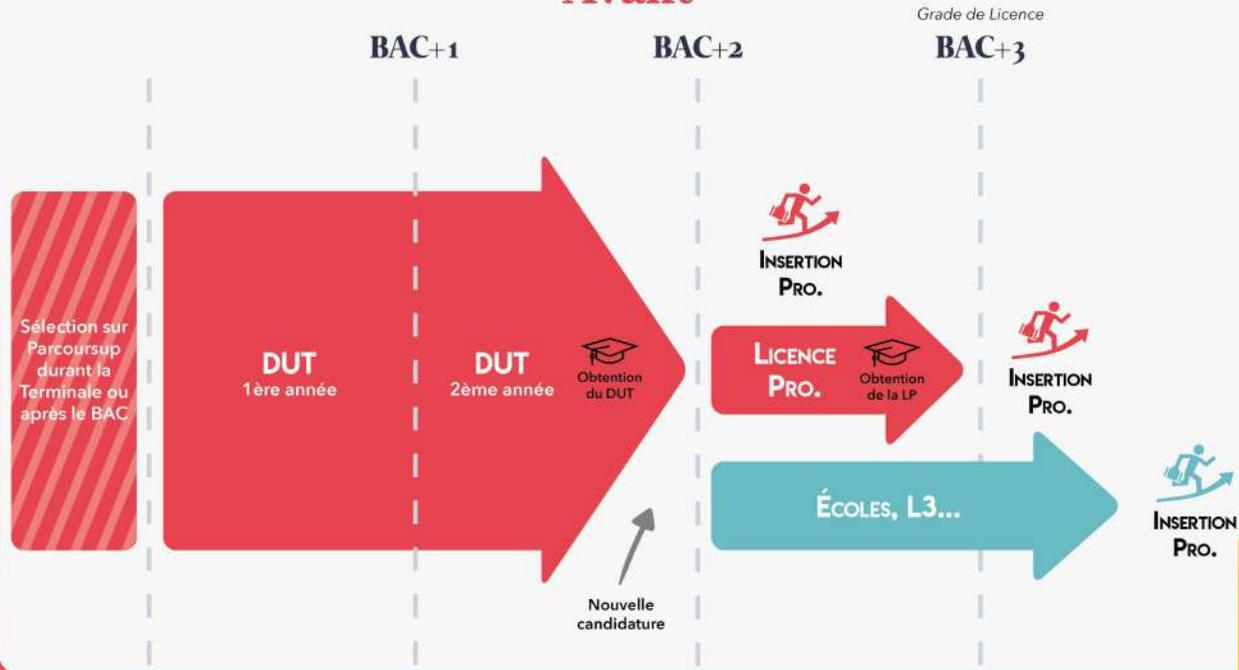


Les essentiels

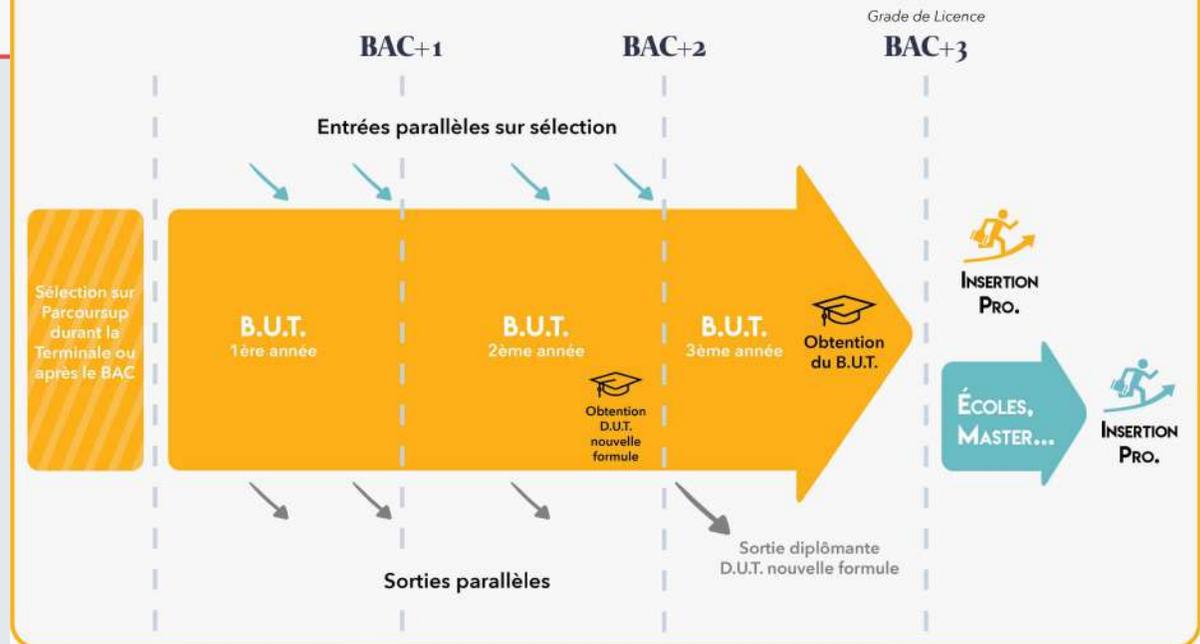
- **Sur Parcoursup** : candidature en **Bachelor Universitaire de Technologie** (à la place du DUT qui n'y figurera plus)
- Intégration d'un cursus en **3 ans** amenant au **grade de Licence**
- La formation **peut être intégrée à différentes étapes** (B.U.T. 2, B.U.T. 3) à travers des passerelles
- **L'expérience professionnelle** est développée à travers de nombreuses situations professionnelles (**600 heures de projets** et **22 à 26 semaines de stages**)
- Les **mobilités internationales** sont facilitées
- La formation en **alternance** s'étend sur tout ou une partie du cursus
- **À l'issue du B.U.T.**, les compétences acquises permettent de **s'insérer professionnellement** ou de **poursuivre des études**



Avant



À partir de 2021



Les questions à l'entrée des B.U.T.

- **Quels sont les frais de scolarité ?** Les frais d'inscriptions universitaires sont de 170 € l'année. Les étudiant.e.s boursier.e.s sont exonéré.e.s de ces frais.
- **L'accès et le niveau de sélection restent-ils identiques ?** Oui. L'accès reste sélectif et les niveaux de sélection intègrent la réforme du bac.
- **Quelles sont les spécialités de B.U.T. ?** Il y a 24 spécialités de B.U.T. (les mêmes qu'en DUT auparavant).
- **Les BTS pourront-ils intégrer la formation pour obtenir un B.U.T. ?** Oui, des passerelles seront mises en place pour accueillir aussi bien des élèves de BTS que des étudiants de licence générale ou de toute autre formation.



Les questions sur la formation

- **Est-ce que les DUT disparaissent ?** Non, les étudiant.e.s obtiennent un D.U.T. nouvelle formule à l'issue des deux premières années.
- **Que représentent les parcours ?** Il s'agit de « spécialisations » progressives qui permettent de viser un champ de compétences particulier au sein d'une spécialité. Le choix du parcours se fait à partir de la seconde année. Seules 3 spécialités offrent des parcours dès la première année : Génie Biologique, Information Communication, Carrières Sociales.
- **L'encadrement change-t-il entre le DUT et le B.U.T. ?** Les étudiant.e.s profiteront toujours d'un enseignement universitaire et technologique encadré par des équipes pédagogiques expérimentées (intervenants extérieurs, enseignants et enseignants-chercheurs).
- **Les licences professionnelles continuent-elles à exister ?** La majorité des spécialisations proposées par les licences professionnelles sera présente dans les parcours de B.U.T.



Les autres questions

- **Quelles différences avec les autres bachelors (en particulier dans les écoles d'ingénieur et de commerce) ?** Le B.U.T. est un diplôme national, universitaire de grade licence, public, adossé à la Recherche et porté par le réseau des IUT déployé sur l'ensemble des territoires.
- **Quelles sont les possibilités de poursuite d'études après un B.U.T. ?** Masters, Écoles...
- **Peut-on trouver des B.U.T. ailleurs qu'en IUT ?** Non, le B.U.T. est un diplôme exclusif aux IUT.



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

RéseauTC France



Qu'est-ce que le B.U.T.

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ?

- Une formation large dans le **domaine commercial**
- Une formation organisée autour de **3 blocs de compétences communs** :
 - MARKETING
 - VENTE
 - COMMUNICATION
- Une formation **pluridisciplinaire**
 - Marketing, négociation, gestion, communication commerciale, e-marketing, distribution, commerce international, logistique, achat
 - Economie, droit, statistiques, probabilités, RSE
 - Langues étrangères, expression-communication, TIC
- Une formation **professionnalisante**
 - 22 à 26 semaines de stage sur 3 ans - Un stage chaque année de formation
 - 600 heures de projet tutoré - Un projet tutoré par an

Quels sont les parcours proposés en B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ?

- En 2^{ème} année, les étudiants choisissent un parcours
- Les parcours se composent de deux compétences spécifiques étudiées du semestre 3 au semestre 6
- Les 4 parcours proposés par le département TC de l'IUT de Paris sont :
 - **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**
 - **Business international : achat et vente**
 - **Marketing et management du point de vente**
 - **Business développement et gestion de la relation client**

Parcours

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Le parcours 1 vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant deux compétences spécifiques :

- Compétence 1 – **Gérer une activité digitale** : compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales
- Compétence 2 - **Développer un projet e-business** : développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up

Ce parcours vise tous les métiers du marketing digital et du e-business & Création de startup commerciale digitale

Parcours

Business international : achat et vente

Le parcours 2 vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant deux compétences spécifiques :

- Compétence 1 – **Formuler une stratégie de commerce à l'international** : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
- Compétence 2 - **Piloter les opérations à l'international** : achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers

Ce parcours vise tous les métiers du Commerce International.

Parcours

Marketing et management du point de vente

Le parcours 3 vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en développant deux compétences spécifiques :

- Compétence 1 – **Manager une équipe commerciale sur un espace de vente**
- Compétence 2 - **Piloter un espace de vente**

Ce parcours vise tous les métiers de la Distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...

Parcours

Business développement et gestion de la relation client

Le parcours 4 vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Ce parcours repose sur deux compétences spécifiques :

- Compétence 1 – **Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation**
- Compétence 2 - **Manager la relation client**

Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.

Ce parcours vise tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : business developer (chargé d'affaires), chef de projet relation clients, gestionnaire de portefeuille clients ...

Les questions à l'entrée des B.U.T.

- **Comment sont sélectionnés les étudiants en B.U.T. Techniques de Commercialisation ?**
 - Candidature sur Parcoursup
 - Etude du dossier (bulletins de Première et Terminale, avis du conseil de classe, CV, motivation, questionnaire)
 - Entretien oral éventuel

- **Quelles spécialités de Bac sont privilégiées ?**
 - Toutes les spécialités des bacs généraux peuvent convenir
 - Les spécialités très adaptées sont : Sciences économiques / Mathématiques / Histoire, géographie et sciences politiques / Langues, littératures et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques

- **Quel bac technologique est le plus adapté au B.U.T. Techniques de Commercialisation ?**

Le BAC STMG et en particulier la spécialité mercatique

Alternance et mobilité

en B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION ?

→ L'alternance est possible en B.U.T. TC

- 3 ans : durant les 3 années de B.U.T.
- 2 ans : à partir de la 2^{ème} année de B.U.T.
- 1 an : durant la 3^{ème} année de B.U.T.

→ Et la mobilité internationale ?

Le B.U.T. renforce les possibilités de mobilité :

- En 2^{ème} année et/ou en 3^{ème} année
- Pour tous les parcours, notamment le parcours « Business international : achat et vente »

“ À partir de septembre 2021, les étudiants s’inscrivent en **Bachelor Universitaire de Technologie TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**, diplôme de BAC + 3 de l’enseignement supérieur public, exclusif aux IUT ”

