

# Bachelor Universitaire de Technologie TC

Anne-Marie HINAULT, Chef du département Techniques de  
Commercialisation

Aline BOISSINOT, Responsable de l'apprentissage en BUT TC

L'IUT de Paris, fondé en 1968, c'est :

- 3 000 étudiants
- 170 enseignants et enseignants-chercheurs
- Plus de 600 intervenants issus du monde socio-économique
- 80 personnels administratifs et techniques





## Qu'est-ce qu'un IUT ?

Un institut universitaire, pluridisciplinaire, public et sélectif

## L'IUT de Paris et ses 6 univers métiers

- **Métiers du commerce et du marketing**
- Métiers de la gestion, du management, des RH, de la comptabilité et de l'audit
- Métiers de l'information et de la communication
- Métiers du socioculturel, du social et du médico-social
- Métiers de l'informatique
- Métiers de la science des données

En formation initiale, alternance et continue



## Un environnement de travail favorable

Un plateau technique performant

Une bibliothèque, un espace *coworking*, des salles de pédagogie active

Un restaurant universitaire, une cafétéria

Le STARTER : un programme d'accompagnement à la création d'entreprise

## Une vie étudiante animée et engagée

Des associations étudiantes (BDE, BDS, BDA)

Des réseaux d'anciens (Alumni)





## Qu'est-ce que le Bachelor Universitaire de Technologie ?

- Un diplôme national, universitaire et public
- Un cursus intégré de 3 ans donnant le grade licence
- Une formation sélective et accessible sur PARCOURSUP aux bacheliers et aux candidats en réorientation
- La possibilité d'une solide expérience professionnelle grâce aux nombreuses mises en situation (600 heures de projets tutorés et plus de 22 semaines de stage)
- La possibilité de faire de l'alternance sur tout ou une partie du cursus



## Qu'est-ce que le Bachelor Universitaire de Technologie ?

- Une pédagogie individualisée et différenciée, basée sur les compétences, propice au travail en mode projet
- Des programmes nationaux visant la professionnalisation et l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les entreprises et milieux socio-professionnels
- Une mobilité à l'international facilitée

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



# Le B.U.T. TC

- Une formation large dans le **domaine commercial**
- 168 places en formation initiale classique et 58 places en formation par apprentissage en 1<sup>ère</sup> année
- Une formation organisée autour de **3 compétences communes** :
  - MARKETING
  - VENTE
  - COMMUNICATION COMMERCIALE
- Une formation **pluridisciplinaire** :
  - Marketing, négociation, comptabilité - gestion, communication commerciale, e-marketing, distribution, stratégie, logistique, achat,
  - Economie, droit, techniques quantitatives et représentations, ressources et culture numériques
  - Langues étrangères (LVA et LVB), expression-communication

# Le B.U.T. TC

- Une formation **théorique et pratique** :
  - 26 à 30h de cours par semaine (CM en promotion entière, TD à 28, TP à 14)
  - Encadrement pédagogique : enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels
  - Contrôle continu
  - Challenges : Masters de la Négociation, Prix d'écriture des IUT ...
  
- Une formation **professionnalisante**
  - 22 à 26 semaines de stage sur 3 ans - Un stage chaque année de formation (4, 8, et 12 à 14 semaines)
  - 600 heures de projet

# Les parcours proposés

- En 2<sup>ème</sup> 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 management de la relation client**

# La sélection à l'entrée du 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 (niveau correct et homogène dans toutes les matières), avis du conseil de classe, activités et centres d'intérêt (CV), parcours de formation motivé, **questionnaire.**

# La sélection à l'entrée du B.U.T.

- **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

- **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<sup>ème</sup> année de B.U.T.
  - 1 an : durant la 3<sup>ème</sup> année de B.U.T.
  
- **En BUT 1 :**
  - Deux inscriptions différenciées sur Parcoursup : FI ou FA
  - Contrat de 3 ans
  - Rythme de l'alternance : une semaine / une semaine
  - LV 2 : Espagnol
  - Inscription sur un parcours :
    - ✓ **Marketing et management du point de vente**
    - ✓ **Business développement et management de la relation client**

# Mobilité internationale

- Avec 39 universités partenaires
  - En 2<sup>ème</sup> année et/ou en 3<sup>ème</sup> année (stages, semestres à l'étranger)
  - Pour tous les parcours, notamment le parcours « Business international : achat et vente »
  - Cours de spécialité en anglais, projets à l'international...

# Réussir en B.U.T TC

- **Conditions de réussite :**
  - Assiduité et ponctualité
  - Participation en cours
  - Travail personnel régulier
  - Autonomie
  - Goût pour le travail d'équipe





# Focus sur les parcours

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours 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 : assistant e-marketing, animateur marketing et commercial des sites internet, community manager, Web marketeur, chargé d'affaires e-business...*

## Business international : achat et vente

Ce parcours 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 : (assistant) chef de zone, responsable import-export, acheteur, approvisionneur, administrateur de ventes export ...*

## Marketing et management du point de vente

Ce parcours 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, merchandiser, manager de rayon, gestionnaire de point de vente, chef de secteur, responsable drive ...*

## **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. 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), responsable service relation clients, gestionnaire de portefeuille clients, directeur commercial ...*



---

# Infos pratiques

Candidater sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Calendrier :



- Avant le 29 mars 2022 : inscription et formulation des vœux
- Avant le 7 avril 2022 : confirmation des vœux et finalisation des dossiers

Le MOOC « Entrer à l'IUT » pour préparer son dossier de candidature : des tutoriels, des vidéos, un forum...



<https://www.fun-mooc.fr/fr/cours/entrer-a-liut-les-codes-pour-booster-ton-dossier/>



---

# Merci de votre attention

Site web : <https://iutparis-seine.u-paris.fr>