

BACHELOR

UNIVER

SITAIRE DE

TECHNO

LOGIE

TECHNIQUES

DE

COMMER

CIALISATION

IUT **de** PARIS

rives de seine

— PARCOURS : MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

— PARCOURS : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

— PARCOURS : MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

— PARCOURS : BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie TC (Techniques de Commercialisation) forme en 3 ans des professionnels capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service. La formation permet d'acquérir l'ensemble des compétences indispensables pour s'orienter vers les métiers du commerce et du marketing, dans des secteurs variés : industrie, entreprises de service ou distribution. À partir de la 2^{ème} année, sont proposés 4 parcours de spécialisation qui complètent ainsi les compétences du tronc commun : conduire des actions marketing, vendre et communiquer une offre commerciale.

MODALITÉS

Sur l'ensemble du cursus et selon un programme national, sont proposées 1800 heures d'enseignements, 600 heures de projets tutorés et de 22 à 26 semaines de stages. L'alternance est également possible à partir de la 1^{ère} année et dans ce cadre, les périodes en milieu professionnel tiennent lieu de stage.

L'acquisition des compétences et des connaissances se fait au travers de cours magistraux, de travaux dirigés, de TP, de travaux de groupe et de mises en situation professionnelle. Leur évaluation se fait par contrôle continu.

Dans le cadre du B.U.T., la mobilité internationale est possible et peut prendre la forme de stages à l'étranger.

LES COMPÉTENCES COMMUNES AUX PARCOURS DU B.U.T. TC

Le B.U.T. TC vise le développement de trois compétences communes aux 4 parcours :

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



LES PARCOURS DU B.U.T. TC

MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Ce parcours permet aux étudiants d'acquérir des compétences pour :

- gérer une activité digitale,
- développer un projet e-business.

Il forme aux métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et aux métiers de l'entrepreneuriat.

BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Ce parcours permet aux étudiants d'acquérir des compétences pour :

- formuler une stratégie de commerce à l'international,
- piloter les opérations à l'international.

Il forme aux métiers du commerce international.

MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Ce parcours permet aux étudiants d'acquérir des compétences pour :

- manager une équipe commerciale sur un espace de vente,
- piloter un espace de vente.

Il forme aux métiers de la distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Ce parcours permet aux étudiants d'acquérir des compétences pour :

- participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation,
- manager la relation client.

Il forme aux métiers du développement commercial et du management de la relation client.

ET APRÈS ?

La finalité de professionnalisation du Bachelor Universitaire de Technologie TC permet d'envisager une insertion professionnelle immédiate. Il offre aussi la possibilité d'une poursuite d'études en Master de communication, de commerce, de marketing, etc., en IAE ou en école de commerce.

Pour candidater, une solution simple et unique

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

COMMENT

REJOINDRE L'IUT ?

Formation publique et sélective, le B.U.T. TC (Techniques de Commercialisation) est à destination des bacheliers issus des filières générale et technologique, ou d'étudiants en réorientation.

Le recrutement s'effectue sur dossier, complété éventuellement d'un entretien oral. La motivation constitue le principal critère de sélection.

Plus d'informations



MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Fiche RNCP n° 35354 / Code diplôme : 25131204

BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Fiche RNCP n° 35355 / Code diplôme : 25131203

MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Fiche RNCP n° 35356 / Code diplôme : 25131205

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Fiche RNCP n° 35357 / Code diplôme : 25131202

IUT de PARIS
rives de seine

département TC

secretariat-tc.iutparis-seine@u-paris.fr

tél. : +33 (0)1 76 53 48 82 - 83

143 avenue de Versailles, Paris 16

iutparis-seine.u-paris.fr



IUT de Paris - Rives de Seine
Université Paris Cité