

Campus de TOULOUSE

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires aux techniques de vente. Il forme des techniciennes supérieures et des techniciens supérieurs qui pourront occuper des postes polyvalents et autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles et dans les entreprises de distribution et de service. Ils peuvent exercer aussi dans le secteur de la communication et du marketing. Il confère le grade de licence et permet d'acquérir 180 ECTS.

BAC+3 DIPLÔME NATIONAL PUBLIC



Parcours proposés à partir de la 2^e année

1. Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (RNCP 41623)
2. Marketing et management du point de vente (RNCP 41624)
3. Business développement et management de la relation client (RNCP 41621)
4. Business international : achat et vente (RNCP 41622)



Compétences visées

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



Organisation de la formation

Durée du BUT : 3 ans (6 semestres)

Le DUT est toujours délivré au bout de 2 ans (4 semestres).

Volume horaire : environ 32 h par semaine

Le BUT Techniques de Commercialisation propose des travaux pratiques, des travaux dirigés, des cours magistraux et des projets.

Stages : 4 semaines en 1^{re} année, 8 semaines en 2^e année et 12 semaines en 3^e année, en France ou à l'étranger

Alternance : à partir de la 2^e année ou de la 3^e année, selon le parcours



Les enseignements

De spécialité

Fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, négociation commerciale, technologie de l'information et de la communication, comptabilité de gestion, marketing opérationnel, gestion financière et budgétaire, organisation des entreprises...

Généraux

LV1 anglais, LV2, statistiques et probabilités, expression et communication, économie, droit, Projet Personnel et Professionnel de l'Étudiant.



Métiers

- Assistant chef de produits
- Assistant de communication
- Attaché/conseiller commercial
- Business developer
- Community manager
- Conseiller/chargé de clientèle
- Manager de rayon
- Technico-commercial



Alternance

Parcours 1 et 3 : en alternance à partir de la 2^e année
Parcours 2 : en alternance à partir de la 3^e année

Nos atouts

- Accompagnement des candidats vers l'alternance
- Suivi régulier des étudiants par un double tutorat IUT-entreprise
- 300 entreprises partenaires et forum entreprises et job dating



Contact

IUT TOULOUSE - AUCH - CASTRES
Département Techniques de
Commercialisation
115 F, route de Narbonne
BP 67701
31077 TOULOUSE Cedex 4
contact.tc@iut-tlse3.fr



Poursuite d'études

- Master
- École de commerce



Le plus de la formation

- Participation à des challenges nationaux
- Club d'entreprises TC Partners
- 3^e année possible à l'étranger : études et stage



Frais d'inscription

Le Bachelor Universitaire de Technologie est un diplôme public dont les frais d'inscription sont définis nationalement et s'élèvent à environ 178€ par an.

Pour les étudiants boursiers, une exonération s'applique, ramenant le montant des frais à 0€.



Recrutement

Le recrutement vise des publics variés issus de différentes filières et enseignements de spécialité :

50% bacs technologiques

Les inscrits sont principalement issus de la filière **STMG**

50% bacs généraux et autres

EDS majoritairement choisis en Terminale :

Mathématiques Sciences Économiques et Sociales
Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences Politiques
Numérique et Sciences Informatiques (NSI)
Langues, littératures et cultures étrangères et régionales



Conditions d'admission

En 1^{re} année : accès sélectif via Parcoursup selon le calendrier fixé nationalement

En cours de cycle : sur le site web de l'IUT, rubrique Réorientation / Passerelle

Pour les publics de formation continue ou VAE :
contact.mfca@univ-tlse3.fr

Suivez-nous !



Plus d'infos sur **notre site web**

