



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

B.U.T. TC - SECTEUR COMMUNICATION, COMMERCE ET GESTION



LES PARCOURS

- MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
- BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

(sous réserve de validation d'ouverture)

LE DEVENIR DES DUT TC À 6 MOIS

% sur le nombre de réponses à l'enquête

- 20% : Insertion professionnelle
- 25% : Licence professionnelle
- 10% : L3 - Master
- 35% : École de Commerce - Bachelor
- 10% : DUETI

À 30 MOIS QUE SONT-ILS DEVENUS ?

- Samia M.**
Chef de projet Marketing
- Alexandre M.**
Négociateur immobilier
- Charline L.**
Chargée de clientèle
- Adrien J.**
Sup de Pub à Paris
- Mélanie P.**
Master Stratégie marketing

LE DÉPARTEMENT

Le département Techniques de commercialisation accueille sur le site de Châtellerault un peu plus de 80 étudiants en 1^{ère} année, répartis en 3 groupes de travaux dirigés et 6 groupes de travaux pratiques. L'équipe pédagogique, composée de 11 enseignants permanents impliqués dans les activités pédagogiques et l'accompagnement des étudiants, assure un encadrement de qualité et un suivi du projet professionnel de chaque étudiant.

Le département propose trois langues en LV2 (Espagnol, Allemand ou Italien), et les étudiants ont la possibilité de réaliser un semestre (ERASMUS) ainsi que les stages d'application à l'étranger.

LA FORMATION

Le B.U.T. TC assure la formation en 6 semestres de commerciaux polyvalents, rapidement opérationnels en entreprise, autonomes et capables de s'adapter aux évolutions des technologies et des méthodes de travail.

Les enseignements de spécialité ont pour objectif d'amener les étudiants à la maîtrise des techniques commerciales, des outils de l'analyse marketing et de la relation commerciale, ainsi que des techniques de gestion. En parallèle de ces enseignements, les étudiants suivent un socle généraliste composé d'expression-communication, de 2 langues vivantes, de mathématiques statistiques, de TIC...

Les projets tuteurés (600h réparties sur les 3 années de formation) ainsi que les stages (12 semaines sur les 2 premières années et 12 à 14 semaines en 3^{ème} année) complètent la professionnalisation des étudiants.

La pluralité des enseignements conjuguée à une pédagogie par projets et de nombreuses mises en situation professionnelle permettent :

- D'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion.
- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- De préparer une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études, grâce au développement d'une bonne culture générale et de solides compétences dans les différents aspects du marketing.

LE RECRUTEMENT

Le B.U.T. TC est accessible aux bacheliers issus des filières générales et technologiques, et la plupart des spécialités de bac peuvent être recrutées en Techniques de commercialisation.

Spécialités conseillées pour la filière générale : Histoire géographie, géopolitiques et Sciences politiques, Mathématiques, Sciences économiques et sociales, Numériques et sciences informatiques, Langues, littératures et cultures étrangères, Humanités, Littérature et Philosophie

Le suivi de la spécialité « mathématiques » est un atout pour les candidats, mais n'est pas indispensable pour le recrutement et la réussite en Techniques de commercialisation. Le choix de spécialités ayant recours à l'usage des notions mathématiques et statistiques de base est recommandé.

Filière technologique : les titulaires d'un bac STMG (principalement option mercatique) représentent la très grande majorité des recrutements, mais d'autres bacs technologiques peuvent être recrutés (STI2D, ST2S).

LES DÉBOUCHÉS

Le B.U.T. TC forme à tous champs de métiers du commerce : attaché commercial, cadre commercial, chef de publicité, chargé de relations publiques, chargé de clientèle, chef de secteur, chef de rayon, assistant marketing, acheteur...

Tous les secteurs sont concernés : entreprises de production, de services, administrations, établissements financiers, professions libérales ...

La formation en Techniques de commercialisation peut permettre également la poursuite d'études, notamment en écoles de commerce ou en IAE.

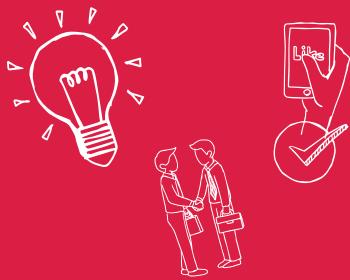


QU'EST-CE QUE LE B.U.T. ?

L'offre de formation des IUT évolue : le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) devient le nouveau diplôme de référence des IUT.

En intégrant un B.U.T., les étudiant(e)s bénéficient d'un parcours intégré de 3 ans, sans sélection supplémentaire pour atteindre le grade licence. Le diplôme est aligné sur les standards internationaux et facilite les échanges avec les universités étrangères. Un DUT est délivré au bout des deux premières années.

Avec le B.U.T., les IUT renforcent leurs atouts : les étudiant(e)s continuent à profiter d'un enseignement universitaire et technologique encadré par des équipes pédagogiques mixtes expérimentées. Le cursus s'articule toujours autour de mises en situation professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages ou en alternance (parfois dès la 1ère année ou plus généralement sur les deux dernières années, voire uniquement la 3ème année du cursus).



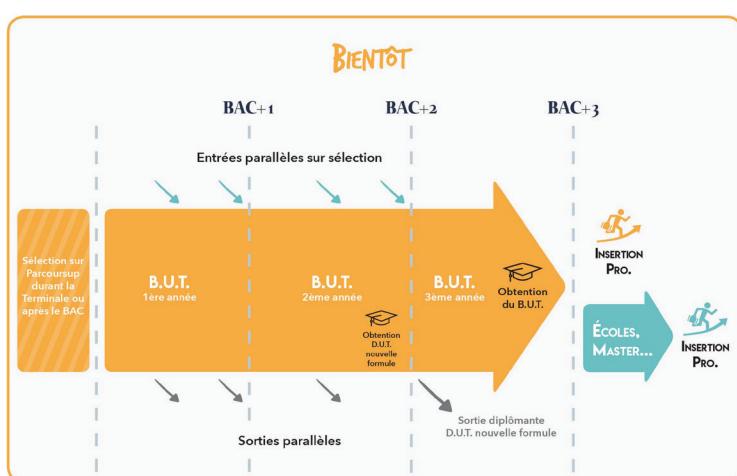
Institut Universitaire
de Technologie
Poitiers-Niort-Châtellerault

DE NOUVELLES PERSPECTIVES POUR LES ETUDIANT(E)S

- Bénéficier d'un niveau de diplôme au grade licence sur le plan national & international
- Profiter d'une pédagogie basée sur l'**approche par compétences et d'un rythme d'apprentissage plus adapté à la diversité** des publics accueillis
- Effectuer une mobilité internationale
- Avoir accès à des passerelles tout au long du cursus
- **Construire progressivement le Projet Professionnel et Personnel (PPP)**
- Renforcer la proximité avec l'environnement socio-économique
- Disposer de débouchés larges à court et moyen termes.



LE B.U.T. : UN AVENIR D'OPPORTUNITÉS



Pôle Formation Continue et Apprentissage
Tél. 05 49 45 41 64
iutp.fca@univ-poitiers.fr

Plus d'infos sur :
<http://formations.univ-poitiers.fr>



<https://iutp.univ-poitiers.fr>