uvsq.fr

UVSQ

Offre de formation

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

DISCIPLINE(S)	Commerce Marketing Communication Gestion
DURÉE DES ÉTUDES	6 semestres (3ans)
NIVEAU DE RECRUTEMENT	Bac
CRÉDITS ECTS	180
COMPOSANTE(S)	IUT de Vélizy-Rambouillet
SITE(S) D'ENSEIGNEMENT	Rambouillet
FORMATION DIPLÔMANTE	✓
FORMATION INITIALE	✓
FORMATION CONTINUE	✓

Spécificités de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) dispensé dans le département Techniques de Commercialisation (TC) doit permettre au/ à la diplômé.e d'assumer des fonctions d'encadrement et de responsabilité dans des secteurs et des activités variés : marketing, management, négociation, commerce international, gestion commerciale, vente (active et animation de force de vente), distribution, publicité, promotion des ventes, e-marketing, etc.
Ce diplôme est reconnu au grade de licence, conférant ainsi 180 ects en dernière année.
Le B.U.T. TC (1800 heures/3 ans) est organisé en six semestres.
L'enseignement est dispensé en cours magistraux, en travaux dirigés par groupes de 28 étudiants, en travaux pratiques par groupes de 14 étudiants (pour des enseignements spécifiques tels que les jeux d'entreprise, les cours d'informatique et de création de sites, les cours de négociation et les cours de langues).
À Rambouillet, ce diplôme peut être préparé en formation initiale ou en apprentissage.

Partenaires

Les partenaires du département pour l'apprentissage sont : SUP de V, le CFA Supalia et le CFA Union.
Le département TC a par ailleurs tissé des liens étroits avec les entreprises et associations du territoire.

Conditions d'admission

Aucune origine de baccalauréat n’est privilégiée ou exclue.
Pour s’inscrire, les candidat.e.s doivent suivre la procédure indiquée sur le portail Parcoursup. Les dossiers seront examinés par une commission d’admission que ce soit en formation initiale ou en apprentissage.

Niveau de recrutement : Bac

Inscription

Admission en première année

» Inscription en formation initiale

Les candidat.e.s s'inscrivent en suivant la procédure Parcoursup. La date limite de retour des dossiers est définie par la procédure PARCOURSUP.

» Inscription en apprentissage

En apprentissage, à l'instar de la formation initiale, la sélection se fait sur dossier. Puis, les candidat.e.s retenu.e.s à l'issue de cette première phase, seront convoqué.e.s à un entretien. L'obtention d'un contrat d'apprentissage conditionne l'admission au sein de la formation.
Pour connaître les modalités précises d'examen en formation initiale et en apprentissage, les candidats sont invités à consulter la rubrique "Critères généraux d'examen des voeux" dans la fiche formation.

Admission en 2ème année ou en 3ème année

Il est également possible d'intégrer le B.U.T. en 2ème ou 3ème année (sur dossier et sous réserve de places disponibles) pour certains parcours. Les candidatures se font en ligne sur la plateforme E-candidat.

Inscription en formation continue

Public concerné : salariés du secteur privé, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi, contrat de professionnalisation pour les formations en alternance éligibles

- Si vous ne répondez pas aux **Conditions d'Admission**
- Si votre reprise d'études se fait dans le cadre du CPF Projet de Transition Professionnelle
Téléchargez et complétez le dossier VAPP - Positionnement préalable

- Dans tous les cas :
Téléchargez et complétez le dossier de candidature et retournez-le par e-mail au format PDF au contact "reprise d'études"

- Tarif et financements

- Dispositif d’accompagnement à la reprise d’études

- Obtenir ce diplôme par la Validation des Acquis de l'Expérience

Contenu de la formation

La formation Techniques de Commercialisation est organisée autour de trois compétences essentielles :
- Marketing
- Vente (Négociation)
- Communication commerciale

Il s’agit d’une formation pluridisciplinaire qui propose des enseignements tels que le marketing, le commerce international, la communication commerciale, le marketing digital, la gestion, les langues vivantes, le droit, l’ expression, l’économie etc.
À la fin de la première année, l’étudiant.e choisira un parcours.

1. La formation initiale
Trois parcours sont proposés dès la deuxième année :
• **Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat (MDEE)** (la 3e année se déroulera en apprentissage)
• **Business international : achat et vente (BIAV)**
• **Stratégie de marque et événementiel (SME)**
Tout au long de leur formation, les étudiant.e.s sont au contact des entreprises à travers les stages et les projets, également appelés situations d’apprentissage et d’évaluation (SAÉ).

Quelques exemples de projets menés avec les partenaires :
- l’élaboration de supports de communication,
- la préparation d’un salon,
- une étude de marché pour le lancement d’une nouvelle offre,
- la prospection en entreprises,
- l’organisation d’un événement,
- etc.

2. La formation en apprentissage
L’apprentissage est proposé dès la première année. Le département dispose d’un réseau d’entreprises partenaires. Il accompagne les étudiants dans leurs recherches d’entreprises, grâce notamment à son apprentis-dating, organisé en mai.
Le parcours retenu pour l’apprentissage est le suivant : **Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)**

3. Les échanges internationaux
Les étudiant.e.s de la formation initiale du département peuvent effectuer leur semestre 3 au Canada ou la dernière
année du BUT. Il leur est également possible d’effectuer leur stage à l’étranger.

4. Compétences visées
Les compétences développées concernent le commerce au sens large. Elles sont très recherchées par les entreprises. Ainsi, l’étudiant.e à l’issue du BUT TC saura :
• Conduire les actions marketing
• Vendre une offre commerciale

• Communiquer l'offre commerciale
L'étudiant.e choisira dès la deuxième année un parcours au cours duquel il/elle développera des compétences spécifiques.

Les enseignements se répartissent de la manière suivante entre :
• Les enseignements généraux et les enseignements de spécialité, appelés ressources
• Les situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ), qui sont des mises en situation professionnelle.

Le programme de première année : 60 ECTS
Les trois compétences développées sont :
• Le marketing (fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, études marketing, marketing mix, canaux de commercialisation, organisation d'une entreprise, LV, stratégie marketing, etc.)
• La vente (fondamentaux de la vente, TIC, LV, prospection et négociation, droit, achats, etc.)
• La communication (fondamentaux de la communication commerciale, droit, LV, ressources et cultures numériques, communication digitale, conception d'une campagne de communication, etc.)

Le programme de la deuxième année (60 ects) et de la troisième année (60 ects)
Le programme peut être consulté sur le lien suivant :
https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/sites/default/files/2023-12/techniques-de-commercialisation-30885.pdf

Dès la deuxième année, les étudiants de la formation initiale choisissent un parcours parmi les trois ci-dessous :

Parcours 1 : Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat (MDEE)

Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant deux compétences spécifiques :
• Compétence parcours – **Gérer une activité digitale** : compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales
• Compétence parcours - **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, du e-business. **La troisième année se déroulera en apprentissage**.

Parcours 2 : Business international : achat et vente (BIAV)

Le parcours 2 vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant deux compétences spécifiques :
• Compétence parcours – **Formuler une stratégie de commerce à l'international** : évaluation de l' environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
• Compétence parcours - **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 3 : Stratégie de marque et événementiel (SME)

Le parcours 3 vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management) en développant deux compétences spécifiques :

• Compétence parcours – **Élaborer une identité de marque** : valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse
• Compétence 2 - **Manager un projet événementiel** : pilotage et gestion des projets évènementiels autour de la marque
Ce parcours vise tous les métiers du Branding (Management de la marque) tels que Brand manager, Assistant Content Manager (responsable de contenu), activateur de marque, et chargé de projet évènementiel)

Le parcours 4 concerne l'apprentissage : Business développement et gestion 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 parcours – **Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation**
• Compétence parcours - **Manager la relation client**
Ce parcours vise tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : business developer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients, …

Contrôle de connaissances

Les étudiant.e.s sont évalué.e.s par le contrôle continu des connaissances. L'assiduité à l'ensemble des enseignements est donc obligatoire.

Stages

Au cours de leur formation, les étudiant.e.s de la formation classique effectuent trois stages en entreprise, d'une durée de 4 semaines en première année, de 8 semaines en deuxième année et de 12 semaines en troisième année.
Un job dating est organisé par le département pour aider les étudiant.e.s dans leurs recherches de stage.

Perspectives professionnelles

D'autres intègrent le monde professionnel. Les diplômé.e.s pourront accéder aux différents postes de la fonction commerciale dans les entreprises du secteur privé ou para-public :
- assistant marketing
- responsable des ventes
- conseiller commercial
- chef de produit
- responsable commercial
- responsable export
- chef de rayon
- conseiller financier
- community manager
- responsable marketing …

Retrouvez nos anciens étudiant.e.s TC sur le lien : https://www.linkedin.com/in/but-tc-iut-site-de-rambouillet-693297173/

Pour plus de précisions, téléchargez :
- la fiche poursuite d'études et insertion professionnelle réalisée à partir de l'enquête menée auprès des

diplômés 2022 de ce DUT,
- les emplois, missions et salaires 30 mois après le DUT, promotions 2007 à 2022.

Poursuites d'études à l'UVSQ

Les étudiant.e.s issu.e.s du BUT TC se dirigent vers des masters ou masters pro à l'université, en école de commerce ou de communication ou encore dans les instituts d'administration des entreprises (IAE), appelés également écoles universitaires de management.

Adresses et coordonnées

IUT de Vélizy-Rambouillet - Campus de Rambouillet
19, allée des vignes
78120 Rambouillet
Tel. : 01 39 25 58 50

Cheffe de département Techniques de Commercialisation
Miguy LEBERT
miguy.lebert@uvsq.fr

Secrétariat
Annie-Claude HERVY-CLINARD et Emma DUVAL
Tel. : 01 39 25 58 50
secretariat.tc@iut-velizy.uvsq.fr

Responsable des stages en 1e et 2e années
Carole SERGENTON
carole.sergenton@uvsq.fr

Chargée des relations entreprises
Caroline BURNICHON
caroline.burnichon@uvsq.fr

Direction des Etudes, de la Formation et de l'Insertion Professionnelle (DEFIP)
Service Orientation et Insertion Professionnelle
oip.defip@uvsq.fr