



UNIVERSITÉ
DE LORRAINE

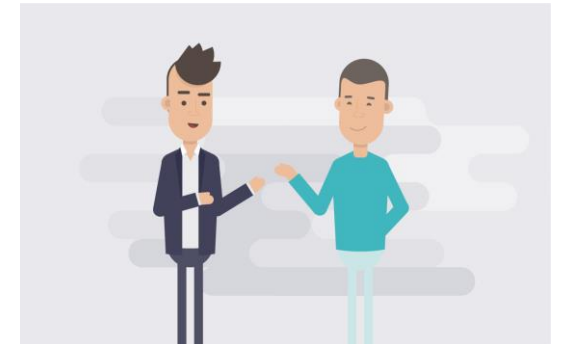
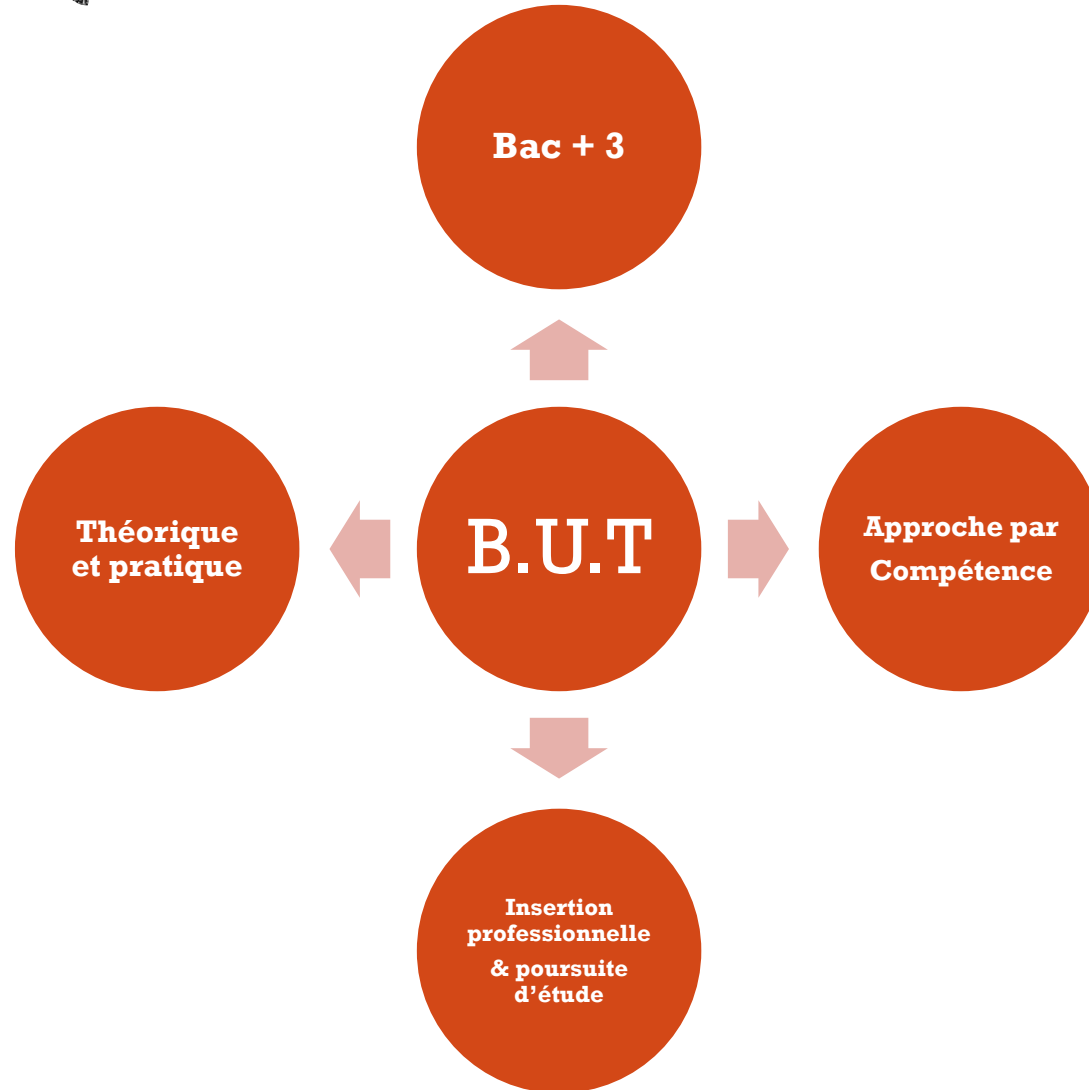


- **B.U.T (Bachelor Universitaire de Technologie)**

Techniques de Commercialisation



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



PROFIL DES CANDIDATS

- Toutes les spécialités du bac

- **Critères de sélection:**

Bulletin académique, appréciation, motivation, proje



INSCRIPTIONS



Le calendrier 2023 en 3 étapes



QUELQUES CONSEILS

- Expliquer votre intérêt pour une formation dans le domaine du commerce
- Mettre en avant votre projet professionnel et vos centres d'intérêt (engagement dans la vie associative, sportive, culturelle, ...)
- Montrer une attirance pour l'un des parcours du B.U.T TC

LES SPÉCIALITÉS



Business développement et management de la relation client

Vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.



Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement d'un projet commercial digital.



Business international

Achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

COURS EN 1^{ÈRE} ANNÉE

- Fondamentaux du marketing
- Comportement du consommateur
- Prospection et négociation
- Environnement économique
- Communication et culture
- Éléments financiers de l'entreprise
- Anglais du commerce
- Une deuxième langue vivante: Allemand/Italien

COMMENT LES COURS SONT ORGANISÉS ?

- Les cours en B.U.T.TC se déroulent sous trois formats différents :
- en promotion entière (cours magistraux, en amphithéâtre)
- en groupe de TD (28 élèves environ)
- en groupe de TP (15 élèves environ)

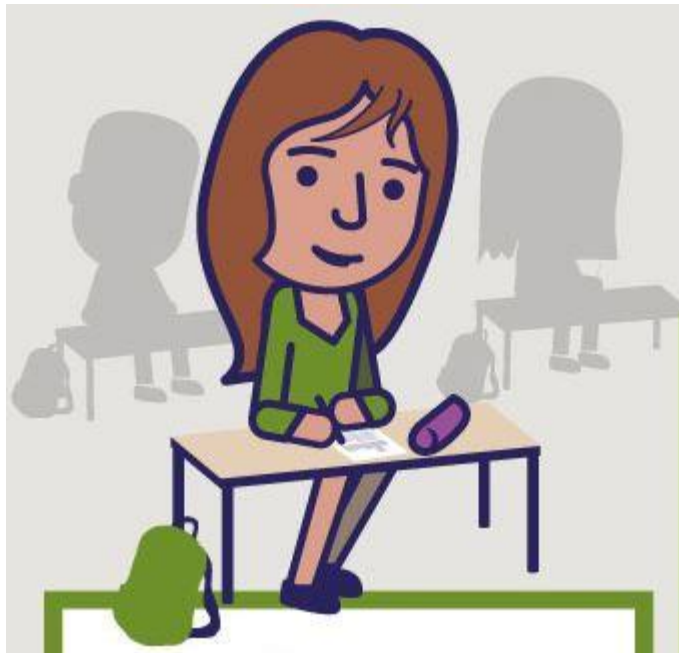


- L'ensemble de la formation est assuré par des spécialistes disciplinaires, des chercheurs et des représentants des différents secteur socioéconomique.
- La formation répond à une formation de haute qualité.



CONTRÔLE CONTINU

- L'évaluation s'effectue en contrôle continu



LES SITUATIONS D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION

- Travaux groupe (projet)
- permet à l'étudiant de se retrouver en milieu professionnel
- de développer et mettre en œuvre chaque compétence ciblée dans le PN (programme national).



LA VIE ÉTUDIANTE

- Très bonne ambiance entre étudiants
- Association "BETY"
- espaces de co-working et de détente
- Une bibliothèque universitaire
- Activités culturelles et sportives



POURQUOI CETTE FORMATION ?

- Diplôme national (3 ans)
- Un accompagnement individualisé
- Cette filière propose une formation commerciale large
- Contrôle continu
- Beaucoup de travaux en groupe
- Très bonne ambiance au niveau de la vie étudiante
- Une solide expérience professionnelle
- Poursuite d'étude possible



- **Merci de votre attention**

