



B.U.T.

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

- Parcours Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat
- Parcours Business international : achat et vente
- Parcours Business développement et gestion de la relation client

PRÉSENTATION & OBJECTIFS

Le B.U.T. Techniques de commercialisation (BUT TC) est une formation de trois ans organisée autour de 3 blocs de compétences communes : le marketing, la vente et la communication.

Le B.U.T. TC vise à former des techniciens supérieurs dans le domaine du commerce.

Dès la seconde année les étudiants se spécialisent en optant pour un des trois parcours proposés.

Les possibilités de poursuite d'études après un B.U.T. TC sont importantes (dans les domaines du commerce, de la gestion, des finances, du management ou autres).

POURSUITE D'ÉTUDES

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 :

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- 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, ...

ORGANISATION DE LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) est un diplôme donnant le grade de licence (Bac +3 en 180 ECTS) et est exclusivement préparé dans les IUT.

Il répond à un programme national. Il est construit en relation avec le monde socioéconomique pour approfondir au mieux les compétences attendues pour l'insertion professionnelle. A son issue, il donne droit autant à l'insertion professionnelle qu'à la poursuite d'études en écoles d'ingénieurs, en IAE, en MASTER.

C'est un diplôme professionnalisant qui, au-delà de ses 2000 h de formation sous forme de cours, travaux dirigés et travaux pratiques, propose 600 h de projets tuteurés et de 22 à 26 semaines de stage réparties de la première à la troisième année. A l'IUT de Thionville-Yutz, dès la 2ème année de B.U.T. il sera possible de participer à la formation par l'apprentissage pour l'ensemble des B.U.T. proposés.

L'évaluation s'effectue en contrôle continu intégral dont 40 à 60 % sous forme de Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ).

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

Parcours marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat :

Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant deux compétences spécifiques :

- Gérer une activité digitale (compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales)
 - Développer un projet e-business (développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up)
- Cela concerne tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale

Parcours business international: achat & vente :

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant deux compétences spécifiques :

- Formuler une stratégie de commerce à l'international : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
- 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

Cela vise tous les métiers du Commerce International

Parcours 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 :

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- 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, ...

PROFIL DES CANDIDATS

Toutes les spécialités des bacs généraux peuvent convenir.

Les spécialités très adaptées sont : Sciences économiques / Mathématiques / Histoire, géographie et sciences politiques / Langues, littératures et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques

Le BAC technologique le plus adapté est le bac STMG

Les candidats doivent posséder une bonne maîtrise du français (écrit et oral), ainsi qu'une connaissance suffisante de l'anglais. Ils peuvent choisir leur LV2 parmi l'italien, l'espagnol et l'allemand

Un bon niveau de culture générale est requis ainsi qu'une utilisation des outils quantitatifs et des calculs fondamentaux. D'une manière générale le candidat doit être capable d'évoquer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique

Les qualités humaines appréciées sont l'esprit d'équipe, l'aptitude à communiquer, le sens pratique, la rigueur et la motivation pour les domaines relevant du marketing, de la vente et de la communication



PLUS D'INFOS SUR LE SITE WEB DE L'IUT !



Département Techniques de Commercialisation :

Tél : 03.72.74.97.90

iutty-tc-contact@univ-lorraine.fr

Université de Lorraine - IUT de Thionville Yutz
Espace Cormontaigne
Impasse Alfred Kastler - 57970 YUTZ



UNIVERSITÉ
DE LORRAINE

