



BUT

Bachelor universitaire de technologie

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Trois parcours, à partir du BUT2 (2e année) :

- Développement Commercial et Management de la Relation Client (RNCP41621)
- International Business : Vente et Achat (RNCP41622)
- Marketing Digital et Entrepreneuriat (RNCP41623)

✓ *Temps plein*

✓ *Alternance possible*

Pourquoi choisir le BUT TC ?

Vous aimeriez apprendre à développer des stratégies marketing, vendre, négocier, communiquer et comprendre le comportement des consommateurs ?

Alors, le BUT TC est fait pour vous ! Il vous prépare en trois ans à devenir un professionnel polyvalent du commerce, du marketing, de la vente et de la communication.

Grâce à une formation concrète et variée, vous apprendrez à promouvoir des produits, gérer des projets commerciaux et évoluer dans des secteurs dynamiques, en France comme à l'international.

BUT
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

» Le BUT, c'est :

- **Trois années** : BUT 1 (1re année de BUT), BUT 2, BUT 3, soit 6 semestres (de S1 à S6)
- **180 crédits européens** ECTS (30 par semestre) et le **grade de licence**
- **35 à 40 heures** en moyenne par semaine
- **Tronc commun identique et orientation locale différente** selon le parcours choisie
- **Approche par compétences**
- **Professionnalisation** : TP (Travaux pratiques), SAÉ (Situation d'apprentissage et d'évaluation), interventions de professionnels, stage et/ou alternance



Le BUT, et après ?

- Le BUT est avant tout une **formation professionnalisante** donnant accès au **marché de l'emploi**.
- Il peut permettre, sous certaines conditions (examen de dossier, entretien, concours, etc.) une **poursuite d'études** : écoles d'ingénieurs (concours et admissions parallèles) et écoles vétérinaires (concours), masters, etc.
- Des concours de la fonction publique sont également accessibles.



Devenir des diplômés-es

Découvrez les taux d'insertion, les poursuites d'études et les emplois occupés par les anciens diplômés de la filière :

u2l.fr/insertion

MÉTIER(S) (EXEMPLES)



Développement Commercial et Management de la Relation Client

- Commercial-e
- Chargé-e de clientèle
- Manager de la relation client



International Business : Vente et Achat

- Commercial-e export
- Acheteur-euse international-e
- Assistant-e export



Marketing Digital et Entrepreneuriat

- Assistant-e marketing digital
- Community manager
- Responsable e-commerce

Structures

- Grande entreprise
- PME, PMI
- grande distribution
- banque, finance, assurance
- agence de communication
- Etc.

Le BUT TC, c'est pour moi ?

Oui, si j'ai (ou je vais obtenir) un baccalauréat :

- **général**, avec, de préférence, les spécialités : Sciences économiques / Mathématiques / Histoire, géographie et sciences politiques / Langues, littératures et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques.
- **technologique** : STMG Marketing / STI2D / STAV

www.parcoursup.gouv.fr

Pratique



iutty-tc-contact@univ-lorraine.fr



u2l.fr/formations

