

Partager



Email destinataire :

Vous devez renseigner un email valide

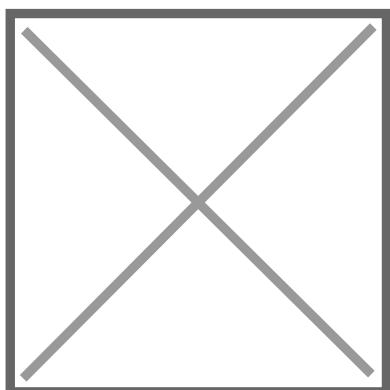
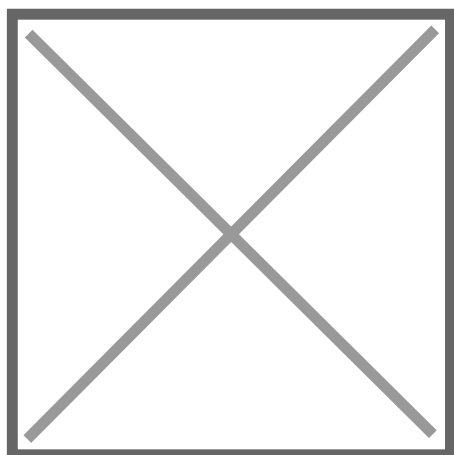
Envoyer

Une erreur est survenue. Merci de réessayer ultérieurement

Le mail de partage a bien été envoyé.

Ajouter au comparateur

BUT3 Techniques de commercialisation - Business international : achat et vente



BUT

Mention Techniques de commercialisation

Langue(s) d'enseignement

Allemand Anglais Espagnol Français

Le **Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de commercialisation** est une formation technologique en 3 ans qui allie savoirs théoriques et compétences professionnelles à travers un véritable parcours universitaire professionnalisant. La formation traite de la compréhension des marchés, de plus en plus complexes, et des techniques de commercialisation, en constante évolution.

Le BUT TC (Bachelor Universitaire de Technologie en Techniques de commercialisation) est un **diplôme bac+3** (180 ECTS- grade de licence) alliant formation universitaire et professionnalisation.

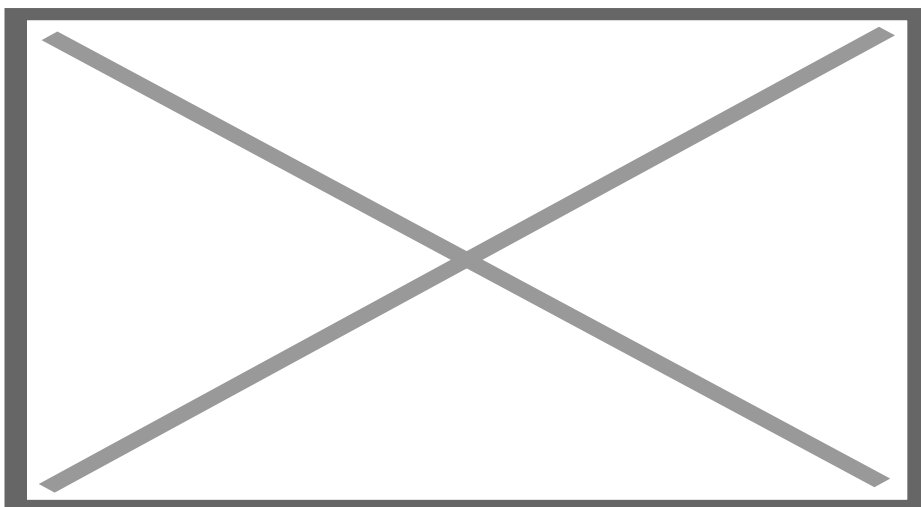
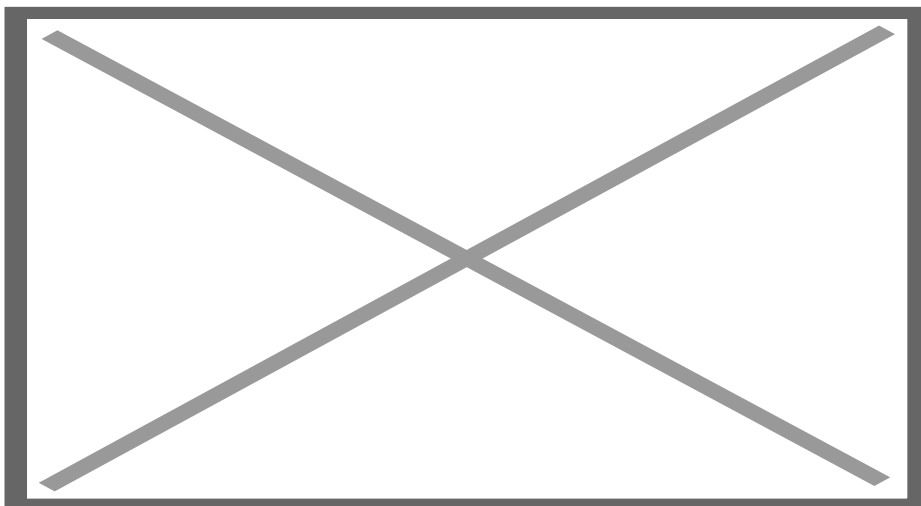
Son organisation se déploie durant **6 semestres** (3 ans) incluant des cours magistraux, TD, travaux pratiques, projets tutorés et stage (22–26 semaines sur la formation). L'alternance est possible dès la 1ère année de BUT.

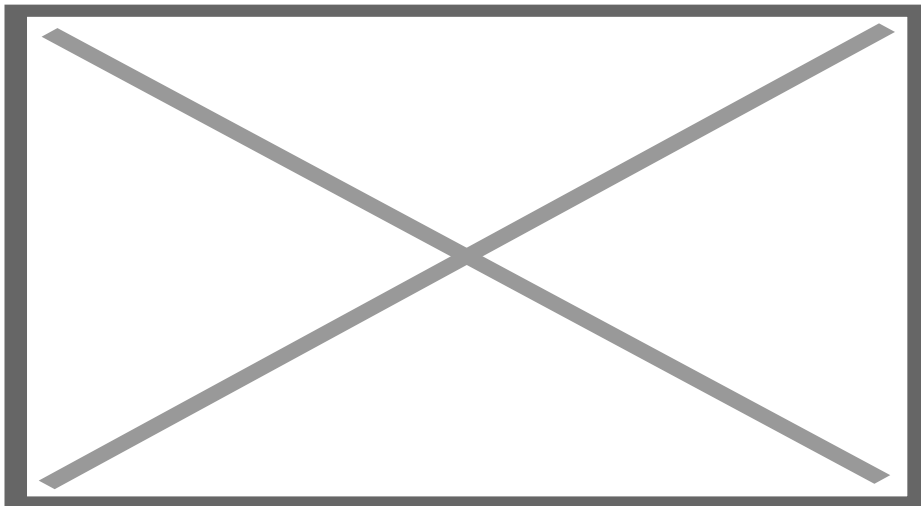
Parcours à partir de la 2^e année (formation initiale et formation en alternance)?:

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)
- Business international : achat et vente (BI)
- Marketing et management du point de vente (MMPV)
- Business développement et management de la relation client (BDMRC)
- Stratégie de marque et événementiel (SME)

[Télécharger la fiche détaillée](#)

[Je candidate](#)





■ ■

Informations

- [Présentation](#)
- [Admission](#)
- [Programme](#)

Présentation

Compétences

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat:

- piloter et la gestion des activités digitales
- développer de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up / projet e-business

Business international : achat et vente.

- évaluation de l'environnement international et sélectionner les marchés les plus adaptés à son internationalisation
- acheter et négocier en vue d'une internationalisation de l'entreprise
- adapter de son offre aux marchés étrangers

Marketing et management du point de vente

- manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- piloter l'espace de vente

Business développement et management de la relation client

- développer l'activité commerciale
- veiller à la satisfaction client pour bâtir une relation durable

Stratégie de marque et événementiel

- élaborer une identité de marque (valoriser la marque, à travers l'élaboration de contenus et le suivi des relations médias, publiques et presse)
- manager un projet événementiel

Objectifs pédagogiques

L'objectif du B.U.T. TC est de former les étudiants dans les cadres du commerce (cadres intermédiaires) afin qu'ils soient rapidement opérationnels et susceptibles d'assurer, dans l'entreprise, des fonctions aussi diverses que la vente, le marketing, le e-marketing, la communication commerciale, le management des équipes commerciales, sur les marchés français et étrangers.

L'étudiant en B.U.T. Techniques de Commercialisation acquiert plusieurs compétences relatives aux pratiques professionnelles du commerce et du marketing telles que le développement de projet commercial digital, l'évaluation de l'environnement international et la sélection des marchés, les achats et la négociation, le management d'une équipe commerciale sur un espace de vente, le développement de l'activité commerciale et d'une relation durable, le management stratégique de marque, le développement de l'esprit d'entreprendre, l'expression en langues étrangères, la construction d'un Projet Personnel Professionnel (PPP).

Admission

Capacité d'accueil

Places

0

Public visé et prérequis

Les spécialités du baccalauréat général les plus en adéquation avec le programme du B.U.T. TC sont : Histoire, Géographie, Géopolitique et Sciences politiques ; Sciences économiques et sociales ; Mathématiques ; Littératures et Cultures étrangères ; Numérique et Sciences informatiques mais toutes les combinaisons de spécialités seront considérées.

De même, parmi les séries du baccalauréat technologique, la série STMG et dans une moindre mesure STI2D sont les plus adaptées pour réussir en B.U.T. TC.

Concernant les bacheliers antérieurs, les séries de baccalauréats généraux et technologiques (STMG) sont les plus en adéquation avec le programme de B.U.T. TC.

Les titulaires d'un titre admis en équivalence ou d'un titre d'accès aux études universitaires (DAEU) sont également éligibles.

Période(s) de candidature

Plateforme E-candidat

Du 17/02/2026 au 29/03/2026

Programme

BCC1 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité

Matières	ECTS	Semestre	Cours	TD	TP	Cours- TD	Cours- TP	TD- TP	A distance	Projet	Tutorat
UE5.1 - Marketing : Conduire les actions marketing	8	Semestre 1	2	77	15.5						

UE5.1 - Marketing : Conduire les actions marketing

ECTS : 8

Semestre calendaire : Semestre 1

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 2

Travaux pratiques : 15.5

Travaux dirigés : 77

Projet tutoré 33

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

[UE6.1 - Marketing :
Conduire les actions
marketing](#)

5	Semestre 2	3.5	20.5	1.5
---	---------------	-----	------	-----

UE6.1 - Marketing : Conduire les actions marketing

ECTS : 5

Semestre calendaire : Semestre 2

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 3.5

Travaux pratiques : 1.5

Travaux dirigés : 20.5

Projet tutoré 31

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

BCC2 - Mener une vente complexe

[UE5.2 - Vente :
Vendre une offre
commerciale](#)

8	Semestre 1	5	57	17.5
---	---------------	---	----	------

UE5.2 - Vente : Vendre une offre commerciale

ECTS : 8

Semestre calendaire : Semestre 1

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 5

Travaux pratiques : 17.5

Travaux dirigés : 57

Projet tutoré 33

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

UE6.2 - Vente : Vendre une offre commerciale	5	Semestre 2	0.5	13.5	11.5						
--	---	---------------	-----	------	------	--	--	--	--	--	--

UE6.2 - Vente : Vendre une offre commerciale

ECTS : 5

Semestre calendaire : Semestre 2

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 0.5

Travaux pratiques : 11.5

Travaux dirigés : 13.5

Projet tutoré 31

Langue d'enseignement

Français

Enseignement à distance

non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

BCC4 - Agir en tant que chargé du développement import/export

UE5.4 - Stratégie à l'international : Formuler une stratégie de commerce à l'international	7	Semestre 1	1.5	69.5	36.5						
--	---	---------------	-----	------	------	--	--	--	--	--	--

UE5.4 - Stratégie à l'international : Formuler une stratégie de commerce à l'international

ECTS : 7

Semestre calendaire : Semestre 1

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 1.5

Travaux pratiques : 36.5

Travaux dirigés : 69.5

Projet tutoré 29

Langue d'enseignement

Anglais

Enseignement à distance
non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

[UE6.4 - Stratégie à](#)

[l'international :](#)

[Formuler une stratégie](#) 10 Semestre 2 0.5 8.5 12

[de commerce à](#)

[l'international](#)

UE6.4 - Stratégie à l'international : Formuler une stratégie de commerce à l'international

ECTS : 10

Semestre calendaire : Semestre 2

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 0.5

Travaux pratiques : 12

Travaux dirigés : 8.5

Projet tutoré 31

Langue d'enseignement

Anglais

Enseignement à distance
non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

BCC5 - Commercialiser à l'international une offre complexe

UE5.5 - Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international	7	Semestre 1	1.5	51.5	19.5
---	---	------------	-----	------	------

UE5.5 - Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international

ECTS : 7

Semestre calendaire : Semestre 1

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 1.5

Travaux pratiques : 19.5

Travaux dirigés : 51.5

Projet tutoré 29

Langue d'enseignement

Anglais

Enseignement à distance

non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

UE6.5 - Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international	10	Semestre 2	0.5	8.5	12
---	----	------------	-----	-----	----

UE6.5 - Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international

ECTS : 10

Semestre calendaire : Semestre 2

Détail du volume horaire

Cours magistraux : 0.5

Travaux pratiques : 12

Travaux dirigés : 8.5

Projet tutoré 31

Langue d'enseignement

Anglais

Enseignement à distance

non

Nature de l'évaluation

Evaluation Continue Intégrale

Contact(s)

- **Caroline RICHE**
- **Didier PERCEVAULT**

<http://www.universite-paris-saclay.fr/formation/techniques-de-commercialisation/but3-techniques-de-commercialisation-business-international-achat-et-vente>