

B.U.T. Bachelor Universitaire de Technologie

Techniques de Commercialisation (TC)

+ Formation Initiale + Contrat d'apprentissage + Contrat de professionnalisation

**ÉCOLE UNIVERSITAIRE
DE PREMIER CYCLE
PARIS-SACLAY**

Objectifs de la formation

Le B.U.T. TC est une formation par la technologie, qui allie les connaissances générales et les 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.

+ 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.

Compétences

L'étudiant en B.U.T. TC 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

Public visé

- + Les spécialités du nouveau 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, est la plus adaptée pour réussir en B.U.T. TC.
- + Concernant les bacheliers antérieurs, les séries de baccalauréats généraux (S, ES) 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.

Modalités de candidature

- + Une démarche unique pour se porter candidat en 1^{ère} année de BUT : parcoursup.fr. La formation accueille 280 étudiants par spécialité en BUT1.
- + Cas particulier : les candidats étrangers devront produire une attestation du service Culturel de l'Ambassade de France, justifiant de leur maîtrise de la langue française (niveau B2). Ils doivent également démontrer une bonne maîtrise de l'anglais, et des compétences dans les disciplines quantitatives. Un bon relationnel, de la curiosité, l'esprit d'entreprendre et une appétence pour le travail en équipe sont également attendus.

Organisation des enseignements

Les enseignements

Une fois la première année validée (généraliste, sans option), l'étudiant peut choisir, pour sa deuxième année de formation, entre 5 parcours, en formation initiale ou en alternance :

- + **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat** : ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part [gérer une activité digitale], et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up [développer un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.
- + **Business international - achat et vente** : ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques [évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation] et leurs compétences opérationnelles [achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers] dans un contexte international.
- + **Marketing et management du point de vente** : ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : la fonction d'animation d'équipe d'une part [manager une équipe commerciale sur un espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part.

Réussite des étudiants

À l'issue de la troisième année, 96 % de nos étudiants valident leur cursus et obtiennent leur diplôme.

+ **Business développement et management 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. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.

+ **Stratégie de marque et événementiel** : ce parcours vise à former les étudiants au management de la marque (brand management) en développant leurs compétences dans la valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse [élaborer une identité de marque] et leurs compétences dans le pilotage et la gestion des projets événementiels autour de la marque notamment [manager un projet événementiel].

Ces parcours proposent des cours différenciés et ont également en commun des enseignements identiques qui constituent le socle du Bachelor Universitaire de Technologie TC.

Notation

L'évaluation s'effectue sous forme de contrôle continu des connaissances.

Stage

22 à 26 semaines de stage doivent être effectuées au cours de la formation du B.U.T. Elle constitue une véritable expérience professionnelle.

Projets tutorés

600 heures de projets tutorés sont prévues, réparties durant les trois années de B.U.T.

Deuxième et troisième année en alternance

La deuxième et la troisième années sont réalisables en alternance.

Troisième année à l'étranger

La troisième année peut se réaliser en mobilité dans un des 18 établissements étrangers partenaires.

Débouchés

Poursuite d'études

+ Dès le B.U.T. TC obtenu, l'étudiant peut envisager une poursuite d'études au sein de l'Université Paris-Saclay : multiples Masters principalement dans le domaines des sciences de gestion, du marketing, de la communication, etc.

+ Il existe également des possibilités dans d'autres établissements d'enseignement supérieur, tels que des Masters en gestion en Institut d'Administration des Entreprises ou en grandes Ecoles de Commerce et de Management.

Insertion professionnelle

Il est également possible de s'insérer professionnellement dès l'obtention du diplôme, en tant que technicien supérieur, cadre intermédiaire, et d'accéder à des métiers de responsabilité, variés et évolutifs. Le diplômé pourra par exemple être embauché en tant que :

- + Commercial
- + Responsable de magasin
- + Assistant marketing
- + Assistant chef de publicité
- + Assistant chef de produit
- + Assistant export
- + Chargé de clientèle

Informations pratiques

Contact

direction-tc.iut-sceaux@universite-paris-saclay.fr

Pour construire votre projet d'études :

Orientation et choix du parcours - accueil.oip@universite-paris-saclay.fr

Insertion professionnelle - insertion.professionnelle@universite-paris-saclay.fr

Antenne d'Orsay - 01 69 15 54 47

Bât. 333 - 1er étage. Rue du Doyen A. Guinier. Orsay (91)

Antenne de Sceaux - 01 40 91 17 98

Bât. B - RDC Bas. 54 boulevard Desgranges. Sceaux (92)

Lieu d'enseignement

IUT de Sceaux (RER B Sceaux)



En intégrant un B.U.T., les étudiants bénéficient d'un parcours en 3 ans, pour atteindre le grade Licence (180 ECTS).

<https://www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr>