BUT Techniques de commercialisation (TC)

Diplôme B.U.T.
Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion
Mention Techniques de Commercialisation
Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat / Business développement et management de la relation client / Business international : achat et vente

Objectifs

Maîtriser le processus de création et de commercialisation des biens et services

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) dispensé à l'IUT de Roanne forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du BUT TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du BUT TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

A la rentrée 2024-2025, il sera possible de préparer en parallèle du parcours Business développement et management de la relation client, un DU Banque Assurance (ancienne LP assurance, banque, finance)

Pour qui ?

Conditions d'admission

Pré-requis

Bac général, techno ou pro

La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique. Elle peut accueillir des étudiants du supérieur souhaitant se réorienter.

Il est, en outre, possible de préparer le BUT dans le cadre de la formation tout au long de la vie, voire dans le cadre d'un contrat salarié (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation). Le diplôme peut également être obtenu par la validation des acquis de l'expérience (VAE)

L'admission se fait sur examen du dossier.

Candidature sur www.parcoursup.fr

Compétences

LES COMPÉTENCES ET COMPOSANTES ESSENTIELLES

TRONC COMMUN POUR LES 3 PARCOURS :

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat / Parcours Business développement et management de la relation client /Parcours Business international : achat et vente		
CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING : · en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers · en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché · en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur · en analysant avec les outils appropriés, les compétences et les ressources de l'entreprise · en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents	**VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE** : · en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique · en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation · en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation · en prospectant à l'aide d'outils adaptés · en adaptant sa communication verbale	**COMMUNIQUER L'OFFRE COMMERCIALE :** · en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix · en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation · en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs · en respectant la réglementation en vigueur

· en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique	et non verbale à la situation commerciale	

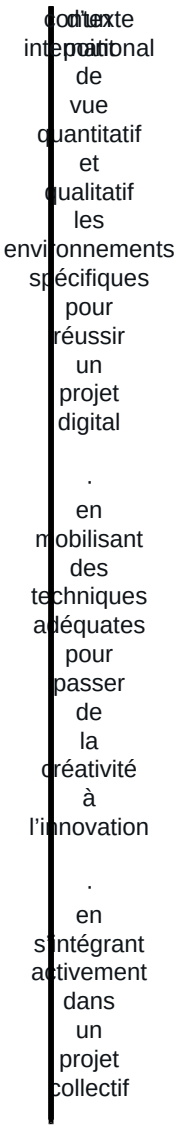
COMPÉTENCES PAR PARCOURS

Parcours Business développement et management vente entrepreneuriat relation client	**Parcours Business développement et management vente entrepreneuriat relation client**	**Parcours Business développement et management vente entrepreneuriat relation client**
PARTICIPER À UNE STRATÉGIE DIGITALE MARKETING ET L'INTERNATIONAL DE L'ORGANISATION : sélectionnant les outils partisans de identité traitement d'entreprises analyse développement données plus pratiques développer son activité développant efficacement stratégie marketing commerciales performante l'environnement international élaborant d'identifier efficacement opportunités à une digitale sectoriel à l'export. optimisant	**PARTICIPER À UNE STRATÉGIE DIGITALE MARKETING ET L'INTERNATIONAL DE L'ORGANISATION :** sélectionnant les outils partisans de identité traitement d'entreprises analyse développement données plus pratiques développer son activité développant efficacement stratégie marketing commerciales performante l'environnement international élaborant d'identifier efficacement opportunités à une digitale sectoriel à l'export. optimisant	

MANAGER LA RELATION CLIENT :

PILOTER LES OPÉRATIONS DE L'INTERNATIONAL

DÉVELOPPER UN PROJET BUSINESS :



Et après ?

Poursuites d'études

La formation offre au titulaire du BUT TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

Débouchés

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Métiers du marketing digital et du e-business, métiers de l'entrepreneuriat

Parcours Business développement et management de la relation client

Développement d'affaires et management de la relation client

Parcours Business international : achat et vente

Métiers du commerce international.

Programme

Les principaux enseignements

Fondamentaux de la communication commerciale, Ressources et culture numériques, Environnement juridique de l'entreprise, Expression, Communication et culture, Anglais / Allemand / Espagnol / Italien du commerce, Fondamentaux de la vente, Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, Études Marketing, Environnement économique de l'entreprise, Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, Éléments financiers de l'entreprise.

1 800 h de formation réparties sur 6 semestres

600 h de projets tutorés

22 à 26 semaines de stage ou alternance sur tout ou une partie du parcours

Les Parcours

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Il 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 de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Parcours Business développement et management de la relation client

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

Parcours Business international : achat et vente

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

Équipe Pédagogique

Une équipe composée de professeurs de l'université, de maîtres de conférences, de professeurs agrégés et certifiés, de professionnels de grandes entreprises, …