

TC

Techniques de commercialisation

MARKETING
ÉTUDES DE MARCHÉ
COMMUNICATION COMMERCIALE
VENTE ET NÉGOCIATION
COMMERCE INTERNATIONAL

POUR QUI ?

- ▶ **BACS GÉNÉRAUX**
(spécialité conseillée : maths au moins en 1^{ère})
- ▶ **BAC TECHNOLOGIQUE STMG**
- ▶ **BAC PRO**
(vente, commerce)
- ▶ **DAEU**
option A ou B

POUR QUOI ?

Je serai capable de :

- ✓ CONDUIRE DES ACTIONS MARKETING
- ✓ CONCEVOIR ET VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE
- ✓ MENER UNE NÉGOCIATION
- ✓ COMMUNIQUER L'OFFRE COMMERCIALE
- ✓ CONSTRUIRE UNE STRATÉGIE DE COMMERCE À L'INTERNATIONAL
- ✓ PILOTER DES OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL

MON PROFIL

- + LE SENS DE L'ORGANISATION
- + DE L'AISANCE À L'ORAL
- + LE SENS DU RELATIONNEL
- + LE GOÛT DU CHALLENGE

LE CURSUS

- BUT 1 SOCLE COMMUN
- BUT 2 SPÉCIALISATION
- 🎓 BUT 3 DIPLÔME

4
parcours

- 01 ▶ MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
- 02 ▶ BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
- 03 ▶ MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE
- 04 ▶ BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

BUT 1

BUT 2

STAGE
10 semaines

BUT 3

STAGE
14 semaines

OU

BUT 3 ALTERNANCE
à partir du BUT 3

SAé*

SAé*

3 à 4 / semestre



LES + du BUT TC

- **DES CHALLENGES**
Concours de projets d'entreprise, master vente inter IUT
- **DES ENGAGEMENTS ÉTUDIANTS**
Magazine annuel *IUT Mag'*, la web radio *Esprit TC*
- **JEU D'ENTREPRISE CREASIM**
simulation de la création d'une entreprise commerciale et de son développement sur 3 ans
- **MODULES D'ENSEIGNEMENT EN ANGLAIS**
la possibilité de passer un semestre dans une université partenaire

“
J'ai beaucoup aimé mes deux années en TC qui, avec le recul, sont passées beaucoup trop vite. Ce DUT m'a permis de me forger un esprit commercial et d'accroître mes connaissances dans ce milieu. (...) Le DUT et ses cours m'ont appris à me vendre, à savoir ce que je souhaitais, et montrer ce que je valais.
”

MANON B. - VISUAL MERCHANDISER Ho-M

ET APRÈS ?

▶ SECTEURS MARCHANDS :

Je pourrai accéder à tous les secteurs d'activité marchands (de la boutique à la grande distribution)

▶ SECTEURS NON MARCHANDS :

Je pourrai accéder aux secteurs non marchands des services, de l'industrie, ou de l'agriculture... qui demandent des compétences en management, relation client, et marketing. Je pourrai intégrer des PME, PMI, collectivités, agences etc.

▶ MÉTIERS :

Je serai assistant.e marketing, assistant.e du/de la responsable de communication, attaché.e commercial.e, assistant.e clientèle en banque/assurance/ mutuelle, négociateur.trice, entrepreneur.e...

* SAé: situation d'apprentissage et d'évaluation cf p. 6-7

CONTACT

SECRÉTARIAT
04.77.46.34.61

iuttc@univ-st-etienne.fr

RNCP 35354 | 35355 | 35356 | 35357

