

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**

MON PROFIL

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

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

LE CURSUS

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

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 STAGE
3 semaines

BUT 2 STAGE
8 semaines

BUT 3 STAGE
14 à 16 semaines

SAé* SAé*
3 à 4 / semestre

BUT 3 ALTERNANCE**
à partir du BUT 3

LES + du BUT TC

Quatre parcours diversifiés :

- **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 faire mes études en TC qui, avec le recul, sont passés beaucoup trop vite. Cela m'a permis de me forger un esprit commercial et d'accroître mes connaissances dans ce milieu. (...) . Les cours en TC 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 :

Tous secteurs d'activité marchands (de la boutique à la grande distribution) en passant par le e-commerce et le web marketing.

▶ SECTEURS NON MARCHANDS :

Tous secteurs non marchands des services, de l'industrie, ou de l'agriculture... qui demandent des compétences en management, relation client, et marketing, marketing digital, e-business, communication et entrepreneuriat. Possibilité d'intégrer des PME, PMI, collectivités, agences etc.

▶ MÉTIERS :

Assistant.e marketing, assistant.e du/de la responsable de communication, attaché.e commercial.e, responsable de rayon, assistant.e clientèle, en banque/assurance/ mutuelle, Community manager, négociateur.trice, entrepreneur.e...

CONTACT

SECRETARIAT
04.77.46.34.61

iuttc@univ-st-etienne.fr

RNCP 35354 | 35355 | 35356 | 35357

POUR EN SAVOIR PLUS :

