B.U.T. Techniques de commercialisation (TC)

Diplôme B.U.T.
Domaine d'étude Droit, Economie, Gestion
Mention Techniques de Commercialisation
Parcours Marketing digital et entrepreneuriat / International Business : vente et achat / Expérience client et stratégie de distribution / Développement commercial et management de la relation client

#MARKETING	***#ÉTUDES DE MARCHÉ***	***#COMMUNICATION COMMERCIALE***

Fiches RNCP n° 41623 (MDE) **/** 41622 (IB) **/** 41624 (ECSD) **/** 41621 (DCMRC)

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC) 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 B.U.T. 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 B.U.T. 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.

Objectifs

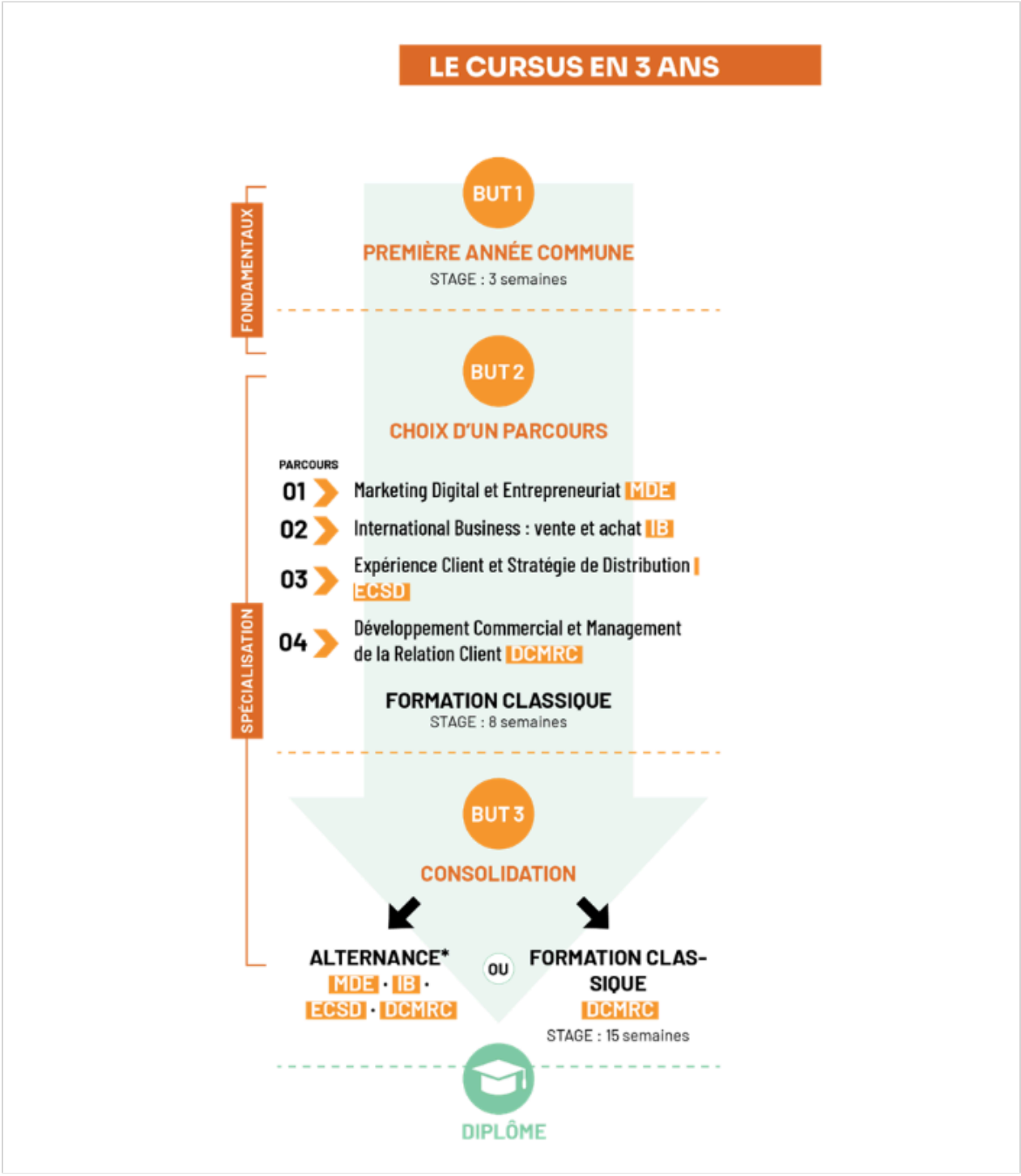
Avec le BUT TC,…

Les étudiants apprennent à :

- **Conduire** des actions marketing
- **Concevoir** et vendre une offre commerciale (face à face et digitale)
- **Mener** une négociation
- **Communiquer** l'offre commerciale
- **Construire** une stratégie de commerce à l'international et piloter les opérations
- **Monter** un projet entrepreneurial commercial

Compétences

Programme



Equipe pédagogique

Une équipe composée d'enseignants du 2nd degré, d'enseignants-chercheurs, de professionnels d'entreprise...

Coût de l'inscription

265€

Détail coût d'inscription

CVEC (95€) + tarif national des frais d'inscription (170€)