BUT 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 / Développement commercial et management de la relation client

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) forme des professionnels capables de comprendre et d'accompagner les différentes étapes de la commercialisation d'un produit ou d'un service. La formation permet d'acquérir des compétences en étude de marché, marketing, communication commerciale, négociation et relation client. Dès la 2e année, les étudiants approfondissent leur formation à travers l'un des trois parcours proposés :

- ***Développement Commercial et Management de la Relation Client (DCMRC)***
- ***International Business – Vente et achat (IB)***
- ***Marketing Digital et Entrepreneuriat (MDE)***

Caractéristiques de la formation

- ***Modalités de la formation :*** *Formation initiale en 1re année - formation initiale ou alternance en 2e année - formation initiale ou alternance en 3e année - formation continue*
- ***Type de diplôme :*** *Diplôme national de Bachelor Universitaire de Technologie*
- ***Lieu :*** *Roanne*
- ***Langue :*** *Français*
- ***Capacité d'accueil :*** *112 étudiants en 1e année - 78 en 2e et 3e année*
- ***Stage :*** *oui / obligatoire (2 semaines en 1e année, 8 semaines en 2e année et 14-16 semaines en 3e année)*

Les + de la formation

Matériels qualitatifs
Le département TC de l'IUT de Roanne dispose d'une salle de négociation, un studio vidéo, une salle informatique équipée de Mac…

Double compétence en banque/assurance
Les étudiants TC ont la possibilité de suivre un DU Banque Assurance en alternance, en parallèle du parcours DCMRC.

Passages de certifications
Durant le curcus, les étudiants peuvent passer leur examen de TOEIC, Projet Voltaire et Pix.

Objectifs

Le BUT Techniques de Commercialisation forme des professionnels polyvalents capables d'intervenir à chaque étape de la commercialisation d'un bien ou d'un service, de l'analyse du marché à la relation client.

À l'issue de la formation, l'étudiant sera capable de :

- Analyser un marché et identifier les besoins et attentes des clients.
- Élaborer et mettre en œuvre une stratégie marketing et commerciale.
- Développer des actions de communication commerciale adaptées aux différents publics.

- Conduire des négociations et développer la relation client.
- Participer au développement commercial d’une organisation.
- Mobiliser des compétences professionnelles et universitaires pour s’adapter aux évolutions du secteur.

Cette formation permet ainsi de développer une expertise solide dans les différents domaines de la commercialisation et de se préparer à une insertion professionnelle dans des secteurs variés.

Quelques chiffres sur la formation

28 heures de cours par semaine	**28** étudiants par groupe TD	**14** étudiants par groupe TP

Pour qui ?

Conditions d'admission

Admission

Le BUT TC est accessible aux titulaires d’un baccalauréat général, technologique (STMG, STI2D, ST2S) et professionnel (MCV, AGOrA, métiers de l'accueil avec 2 langues vivantes obligatoires).

L’admission se fait sur examen du dossier. En 1e année, la candidature s’effectue sur Parcoursup et pour une entrée en 2e ou 3e année, sur eCandidat.

Compétences

À l’issue de la formation, l’étudiant sera capable de :

- Piloter une action commerciale dans son intégralité
- Adapter sa communication selon la cible et savoir négocier
- Utiliser les bons outils en fonction du projet et de son objectif

Et après ?

Poursuite d'études

Les diplômés du BUT TC ont la possibilité de poursuivre leurs études en DUETI, master, IAE, ESC ou encore en école de commerce.

Débouchés

Les diplômés du BUT TC peuvent s'insérer directement dans la vie active en tant que chargé de clientèle, commercial, assistant achat ou communication, responsable marketing, conseiller en assurance, chef des ventes, technico-commercial, agent immobilier, web designer, community manager, ou même entrepreneur si tu veux lancer ton projet.