



# 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

*Il est possible de préparer en parallèle du parcours Business développement et management de la relation client, un DU Banque Assurance (ancienne LP assurance, banque, finance)*

## 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.*

## 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](http://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		
<p><b>CONDUIRE LES ACTIONS MARKETING :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers</li> <li>· en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché</li> <li>· en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur</li> <li>· en analysant avec les outils appropriés, les compétences et les ressources de l'entreprise</li> <li>· en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents</li> <li>· en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique</li> </ul>	<p><b>VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique</li> <li>· en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation</li> <li>· en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation</li> <li>· en prospectant à l'aide d'outils adaptés</li> <li>· en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale</li> </ul>	<p><b>COMMUNIQUER L'OFFRE COMMERCIALE :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix</li> <li>· en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation</li> <li>· en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs</li> <li>· en respectant la réglementation en vigueur</li> </ul>

## COMPÉTENCES PAR PARCOURS

**Parcours**  
**Business**  
 développement  
 achat  
 management  
 vente  
 entrepreneuriat  
 relation  
 client

**FORMULER**  
**UNE**  
**STRATÉGIE**  
**COMMERCIALE**  
**ADAPTEE**  
**À**  
**L'INTERNET :**

sélectionnant  
**L'ORGANISATION :**

analysant  
pertinents  
capacité  
identifiant  
l'entreprise  
opportunités  
s'internationaliser  
développement  
concernes  
plus  
qu'importe  
son  
activité  
d'importance  
déterminant  
efficacement  
stratégie  
naturelles  
concurrentielles  
l'informant  
international  
afin  
élémentaire  
bilan  
opportunités  
adaptée  
import  
digitale  
sectoriel  
export.  
client  
optimisant  
en

sélectionnant  
**MANAGER**

digitalisée  
**RELATION**  
**CLIENT :**  
les  
assurant  
performants  
développement  
performance  
culture  
partagée  
commerce  
**FLÔTE**  
du

**OPÉRATIONS**

**DÉVELOPPER**  
**L'INTERNATIONAL**

**PROJET**

**BUSINESS :**

en  
l'expérience  
client  
étudiants  
adaptés  
opérations  
achats  
parties

d'affaires  
l'international  
perspective  
créative  
en  
adaptant  
partage  
valeur  
logique  
pour le  
client  
stratégie  
temporaire  
développant  
l'international  
vision  
stratégique  
partagée  
respect  
des  
opérations  
d'analyse  
de  
façon  
performante  
des  
documents  
en  
développant  
financiers  
politique  
marketing  
adaptée  
analysant  
contexte  
international  
de  
vue  
quantitatif  
et  
qualitatif  
les  
environnements  
spécifiques  
pour  
réussir  
un  
projet  
digital  
.  
en  
mobilisant  
des  
techniques  
adéquates  
pour  
passer  
de  
la  
créativité  
à  
l'innovation

.  
en  
s'intégrant  
activement  
dans  
un  
projet  
collectif

## 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, ...