



iut-laval.univ-lemans.fr

Bachelor Universitaire de Technologie (Bac + 3) Techniques de Commercialisation

3 PARCOURS [À PARTIR DE LA 2ÈME ANNÉE]

**MARKETING DIGITAL,
E-BUSINESS ET
ENTREPRENEURIAT**

**BUSINESS INTERNATIONAL :
ACHAT ET VENTE**

**MARKETING ET MANAGEMENT
DU POINT DE VENTE**
Alternance possible

CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ

- Être détenteur d'un **Bac général, STMG** ou d'un titre admis en dispense (DAEU...)
- Accessible aux salariés ou demandeurs d'emploi (formation continue, CPF de transition professionnelle...)
- Accessible également par le biais de la validation des acquis de l'expérience (VAE)
- **Candidature sur Parcoursup et sélection sur dossier (50% de places réservées aux bacs technologiques)**

QUALITÉS REQUISES

- Nécessite une forte motivation pour les métiers du commerce
- Sens des responsabilités, de l'organisation et aptitude au travail personnel
- Logique, rigueur, créativité, ouverture d'esprit, bonne capacité d'analyse et goût du contact

LES + DE LA FORMATION

- Des méthodes d'apprentissage variées et actualisées (jeux d'entreprise, simulation d'entretien, conférences, visites...)
- Des dispositifs d'aide à la réussite (soutien, tutorat...)
- Un environnement matériel de qualité
- Des laboratoires de langues
- La possibilité de faire un stage, un semestre et/ou une année à l'étranger (Canada, Espagne...)

CONTACT

IUT Laval – Département TC
52 rue des Docteurs Calmette et Guérin
BP 2045
53020 LAVAL Cedex 09

Secrétariat du département TC
02 43 59 49 30
iut-tc@univ-lemans.fr
iut-laval.univ-lemans.fr

OBJECTIFS

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation** propose une formation pour les futurs professionnels du commerce, du marketing et de la communication. Il comprend des enseignements théoriques et techniques indispensables aux professionnels du secteur tertiaire dispensés par des enseignants, des enseignants-chercheurs et des professionnels.

En intégrant cette formation, les étudiants bénéficient d'un parcours en 3 ans menant à l'obtention du grade de licence et leur permettant de se professionnaliser grâce à l'acquisition de compétences reconnues et recherchées.

PÉDAGOGIE

Le programme pédagogique national du B.U.T. TC est organisé en 6 semestres et représente **1800 heures d'enseignements**, dont **50% sont consacrées aux enseignements pratiques**.

Les enseignements encadrés sont dispensés sous la forme de :

- **Cours magistraux (CM)** - promotion complète
- **Travaux dirigés (TD)** - groupe de 28 étudiants
- **Travaux pratiques (TP)** - groupe de 14 étudiants

Le programme est complété par des mises en situation professionnelle et une immersion importante en entreprise :

- **600h de Projets tutorés** pour développer l'initiative, l'autonomie et le sens de la collaboration
- **26 semaines de stage en France ou à l'étranger** (4 semaines en première année, 8 semaines en deuxième année, et 14 semaines en troisième année).

Ouverture à l'international

Cette formation permet aux étudiants une ouverture internationale à travers :

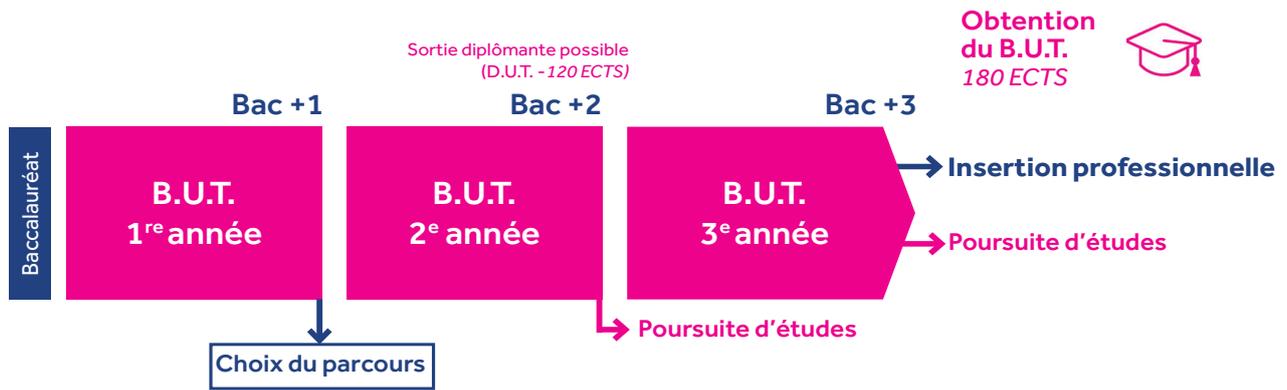
- l'apprentissage de deux langues étrangères (parmi l'anglais, l'espagnol et l'allemand)
- la possibilité de faire des stages à l'étranger en bénéficiant d'un accompagnement personnalisé
- la possibilité de faire un semestre à l'étranger dans une université partenaire

ALTERNANCE

Suivant le parcours choisi par l'étudiant, la formation pourra se faire en alternance à partir de la 2^e année.



IUT Laval
Le Mans
Université



COMPÉTENCES VISÉES

Le B.U.T. TC est organisé autour de 5 compétences.

Trois compétences sont communes à l'ensemble des parcours proposés et permettent aux étudiants d'acquérir les bases indispensables aux métiers du commerce au sens large : **le marketing, la vente et la communication**. Deux compétences sont spécifiques à chacun des parcours proposés. Elles sont complémentaires aux compétences communes et permettent aux étudiants de se spécialiser.

Parcours MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Compétences spécifiques :

- Gérer une activité digitale
- Développer un projet e-business

Parcours BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Compétences spécifiques :

- Formuler une stratégie de commerce à l'international
- Piloter des opérations à l'international

Parcours MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (alternance possible)

Compétences spécifiques :

- Manager une équipe commerciale sur un point de vente
- Piloter un espace de vente



DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le B.U.T. TC permet d'accéder à tous **les métiers du commerce**, quel que soit le secteur concerné (ex. banque-assurance, immobilier, tourisme, industrie, produits de grande consommation...) et de prétendre à des postes variés :

- **Négociation-Vente, achat** : animateur des ventes, technico-commercial, chef de secteur, acheteur, commercial import-export, chargé de clientèle...
- **Marketing, commerce et distribution** : chef de rayon, responsable de magasin, animateur de réseau, chef de projet marketing, assistant marketing, category manager...
- **E-marketing, e-commerce** : chef de projet e-commerce, responsable e-commerce, chef de projet web, chargé de communication digitale, trafic manager, community manager...

POURSUITES D'ÉTUDES

Cette formation en trois ans vise avant tout une insertion professionnelle immédiate. Les étudiants peuvent néanmoins poursuivre leurs études après le B.U.T. selon leur profil (IAE ou écoles de commerce par exemple).

Les modalités et critères de sélection sont fixés par les établissements formations concernés.