

BUT Techniques de commercialisation

Le département Techniques de Commercialisation forme des cadres commerciaux immédiatement opérationnels grâce à un enseignement polyvalent de haut niveau, associant théorie et formation par l'expérience, en lien direct avec les entreprises.

Mise en avant

Une formation universitaire et professionnalisante en 6 semestres qui permet aux étudiants au-delà des connaissances en marketing et en gestion, de développer l'adaptabilité, l'autonomie et sens des responsabilités.

Grâce à une organisation comparable à celle d'une entreprise, les étudiants s'initient au management et à la gestion de projets en réalisant des activités en partenariat avec le monde économique (salons, études de marché, création de sites internet, organisation d'évènements, projets, projets caritatifs...).

La formation complète à la fois théorique et pratique permet aux étudiants d'accéder sans problèmes au marché de l'emploi. La qualité de la formation du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet aux diplômés d'envisager une poursuite d'études en école de commerce, en France ou à l'international.

Trois parcours :

- Marketing et Management du point de vente
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et évènementiel

Présentation

Enjeux

Le département Techniques de Commercialisation forme des cadres commerciaux immédiatement opérationnels grâce à un enseignement polyvalent de haut niveau, associant théorie et formation par l'expérience, en lien direct avec les entreprises. La formation permet également de poursuivre des études au niveau licence, à l'université ou en grandes écoles de commerce notamment. Le BUT Techniques de Commercialisation développe le sens des responsabilités, l'esprit d'initiative et la créativité des étudiants. La formation leur permet d'acquérir de solides



**IUT CLERMONT
AUVERGNE**

Aurillac - Clermont-Ferrand - Le Puy-en-Velay
Montluçon - Moulins - Vichy

L'essentiel

Nature de la formation

Diplôme national

Durée de la formation

- 3 ans

Public

Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat ou diplôme équivalent

Langues d'enseignement

- Français

Rythme

- En alternance
- Contrat d'apprentissage
en contrat de professionnalisation et en contrat d'apprentissage en 2^{ème} année
- Contrat de professionnalisation

compétences en gestion commerciale, mais aussi l'esprit d'équipe et une grande capacité d'adaptation. Notre système original de « Junior entreprise » vous permet la réalisation d'activités commerciales réelles. L'ensemble des enseignements, les activités de la junior entreprise et les stages font des étudiants TC de Montluçon des collaborateurs appréciés des chefs d'entreprise mais aussi des formations dans lesquelles ils peuvent poursuivre leurs études.

Spécificités

L'organisation en services des projets tutorés, au-delà de l'acquisition d'une expérience professionnelle permet fondamentalement aux étudiants de mieux s'évaluer, de construire et d'affirmer leur personnalité et finalement de mieux s'intégrer grâce à la prise d'initiatives et de responsabilité. Un pôle sportif permet aux étudiants sportifs de haut niveau ou de niveau régional de bénéficier d'un emploi du temps aménagé avec 4 demi-journées consacrées à l'entraînement. Pour en savoir plus, cliquez [ici](#)

Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat ou diplôme équivalent

Formation(s) requise(s)

Admission sur dossier de candidature et entretien pour les titulaires de baccalauréat (toutes filières) ou diplôme de niveau équivalent. Sur validation des acquis de l'expérience (VAE) en justifiant d'au moins trois ans d'expérience dans le domaine.

Candidature

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Candidature par l'intermédiaire du portail national Parcoursup

Programme

Les informations ci-dessous sont données à titre indicatif et peuvent faire l'objet de mises à jour.

Modalités

- Présentiel

Lieu(x) de la formation

- Montluçon

Contacts

IUT Clermont Auvergne

Siège de
l'IUT Clermont Auvergne
3 Avenue Blaise Pascal
63170 Aubière
04 73 17 70 00

Renseignements

Responsable(s) de formation

Matthieu LARDEAU
Tel. +33470022051
Matthieu.LARDEAU@uca.
fr
chef.tc-montlucon.
iut@uca.fr
+33470022050

Contacts administratifs

Tél. secrétariat Karine
Blondeau +33470022050
Pour l'alternance (contrat
de professionnalisation ou
contrat d'apprentissage
en 2^{ème} année et ou 3^{ème}
année)
contact relation
entreprise : relation-
entreprise.iut@uca.fr
contact formation
continue et alternance :
fc-alternance.iut@uca.fr
IUT Clermont Auvergne –
site de Montluçon
Dépt TC – Avenue
Aristide Briand – CS
82235 – 03100
Montluçon

BUT Techniques de Commercialisation (TC) – Montlucon

BUT Techniques de Commercialisation – Montlucon re année

Rythme

Alternance

en contrat de professionnalisation ou en contrat d'apprentissage en 2^{ème} année et ou 3^{ème} année

Stage(s)

Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

Deux stages (au moins un par année), d'une durée totale d'au moins 26 semaines (sur les 6 semestres)

Des projets tutorés ; ce sont des projets de durée variable (de quelques jours à plusieurs mois), au service d'une entreprise, d'une organisation, ou de votre département.

L'alternance est possible.

Séjour(s) à l'étranger

Informations complémentaires sur le(s) séjour(s) à l'étranger

Il est possible de réaliser des stages à l'étranger (Belgique, Grèce, Italie, Angleterre, Canada, Maroc, etc...) dans de nombreux cas, diverses bourses (en particulier des bourses européennes Erasmus-stages, des bourses ministérielles, et des bourses attribuées par la Communauté d'agglomération) vous permettront de financer en partie votre séjour à l'étranger. De plus les étudiants peuvent poursuivre leurs études durant une année dans différents établissements partenaires : en Allemagne, en Belgique, au Canada, en Espagne, en Roumanie, au Royaume Uni dans le cadre d'un DUETI.

Organisation pédagogique des langues étrangères

Deux langues dont l'anglais obligatoire et au choix espagnol, allemand ou italien.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +3

Compétences visées

Activités visées / compétences attestées

Au-delà des connaissances en marketing, communication, vente et en gestion, la formation permet de développer l'adaptabilité, l'autonomie et le sens des responsabilités. Grâce à une organisation comparable à celle d'une entreprise, les étudiants s'initient au management et à la gestion de projets en réalisant des activités pour des clients du monde économique (salons, études de marché, création de sites internet, organisation d'événements, de projets caritatifs...) Depuis 1983, le département TC a été à l'origine de nombreuses manifestations d'envergure, salons professionnels, congrès nationaux, (en 2001 puis 2013, ce sont les Meilleurs Ouvriers de France qui ont fait confiance aux étudiants pour organiser leur congrès national à Montluçon et assurer sa communication). L'activité de l'entreprise TC est quotidienne, les étudiants sont regroupés en services spécialisés dans différents domaines. Ils sont organisés hiérarchiquement et sont entièrement responsables des différents projets développés, même s'ils bénéficient des conseils de leurs enseignants. Les prestations qu'ils fournissent au monde économique sont extrêmement variées :

- études commerciales,
- conseil en communication,
- réalisations audiovisuelles,
- création de sites web,
- organisation de salons,
- événementiel,
- organisation de manifestations sportives etc...

Poursuites d'études

En intégrant ce BUT, les étudiants bénéficient d'un parcours intégré en 3 ans, pour atteindre le grade de licence. Le diplôme est ainsi aligné sur les standards internationaux ce qui facilite les échanges avec les universités étrangères.

Même si l'objectif essentiel est l'insertion professionnelle, des poursuites d'études restent possibles en école de commerce, en IAE, à l'université... Les étudiants bénéficient d'un solide accompagnement dans leur orientation post-BUT. Ceux qui le souhaitent pourront toujours "sortir" avec un DUT, ayant validé les 2 premières années, pour être directement opérationnels sur des emplois commerciaux, de vente...

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

Industries, services, distribution, banques, à différents niveaux de responsabilité dans les fonctions commerciales.

Insertion professionnelle

- Métiers de la vente, du management commercial, du marketing :
- Chargé de clientèle,
- Commercial, responsable commercial,
- Chargé de communication,
- Chef de projet