BUT Techniques de commercialisation (Moulins)



Une formation universitaire en trois ans sanctionnée par un diplôme national pour se préparer aux métiers du marketing, du commerce et de la communication.

Mise en avant

Une formation universitaire, Bachelor Universitaire de Technologie, axée sur les métiers du Commerce, du Marketing : attaché commercial, directeur commercial, chef de produit, chef de marque, responsable marketing, chargé de communication....
3 parcours sont proposés :

- Parcours 1 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat.
- Parcours 2 : International Business
- Parcours 3 : Business développement et management de la relation client, en alternance.

Une organisation de la scolarité en semestres avec un accent particulier donné au contrôle continu et une session d'examen à la fin de chaque semestre.

Présentation

Enjeux

Une formation universitaire en trois ans, sanctionnée par un diplôme national pour se préparer aux métiers du marketing du commerce et de la communication.
La formation permet de :

- Maîtriser les outils de gestion
- Acquérir la démarche marketing
- Animer et communiquer
- Prendre des responsabilités
- Développer son esprit d'initiative et sa créativité
- S'immerger dans le monde de l'entreprise.

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
- Anglais

Rythme

- Temps plein
- Compatible avec une activité professionnelle
- Temps aménagé

Spécificités

Les projets tutorés : A.C.T.E. (Activités Commerciales de Terrains Encadrées), les étudiants travaillent en groupe de 10 à 15 sur des projets annuels. Deux demi-journées sont consacrées à cette activité, outil important du parcours de formation. Ces équipes travaillent sous la responsabilité de deux chefs de projet et sont encadrées par un enseignant tuteur.
Les étudiants définissent le cahier des charges du projet et leur plan d'action : problématique du projet, objectifs quantitatifs et qualitatifs, moyens nécessaires, budget prévisionnel, organisation du projet, planning.
Objectifs : travailler en profondeur les aptitudes méthodologiques, mettre en place des outils professionnels de gestion de projet, et d'amener les jeunes à la gestion de véritables projets (conceptualisation, budgétisation, organisation, communication).
Les A.C.T.E. facilitent la construction d'un projet professionnel cohérent des étudiants du département en adéquation avec leur motivation et leurs compétences individuelles : prise de conscience de la réalité des métiers du marketing et de la vente, information sur les possibilités d'insertion et de poursuites d'études, aide à la construction d'un projet personnel et professionnel.
Ils permettent une relation étroite avec l'environnement économique local et régional (PME et grandes entreprises)
Les projets sont organisés autour de 2 compétences cibles :

- L'ORGANISATION COMMERCIALE, événementiel ; animation de la vie locale
- LA GESTION DE LA RELATION CLIENT, prestations aux entreprises et aux associations (marketing, communication et actions commerciales) ; communication interne et externe du département TC Moulins.

Entreprises

Dans le cadre des projets tutorés, la formation est en partenariat avec de nombreuses entreprises et structures locales et régionales: Michelin, Le Pal, ...

Admission

Pré-requis

Niveau(x) de recrutement

Baccalauréat ou diplôme équivalent

Série de bac préconisée

Spécialité Sciences économiques Spécialité Langues et littératures étrangères Spécialité Mathématiques Spécialité Histoire /Géographie Spécialité Numérique Spécialité Sciences de l'ingénieur Spécialité Littérature/Philosophie Spécialité Art Spécialité Sciences de la vie et de la terre Spécialité Écologie Spécialité Physique chimie Spécialité Langues et cultures de l'antiquité

Modalités

- Présentiel

Lieu(x) de la formation

- Moulins

Contacts

IUT Clermont Auvergne

Renseignements

Responsable(s) de formation

Fabienne BERGER
Tel. +33470468613
Fabienne.BERGER@uca.fr
chef.tc-moulins.iut@uca.fr

Contacts administratifs

Tél. +33470468611
secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr

IUT Clermont Auvergne
Site de Moulins
Département Techniques de Commercialisation
28 rue des Geais
03000 MOULINS

Candidature

Modalités de candidature

Capacité d'accueil : 84

Candidature par l'intermédiaire du portail national Parcoursup.

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Conditions d'admission / Modalités de sélection

La sélection des candidats est basée sur les dossiers des candidats (tous les bulletins scolaires sont demandés) et sur des entretiens oraux. Pendant un entretien qui dure environ 10 minutes, le candidat sera amené à parler de lui, de son parcours, de ses projets, de ses points forts et faibles et des raisons qui l'ont poussé à choisir le BUT TC à Moulins.

Envoi des convocations début avril, entretiens de recrutement fin avril / début mai, selon le calendrier Parcoursup.

Modalités d'inscription

Les inscriptions se font en juillet après validation de votre choix sur Parcoursup. Elles se font en ligne. Pour toute demande n'hésitez pas à contacter notre secrétariat: fatima.ferreira@uca.fr

Programme

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

Une organisation de la scolarité en semestres avec un accent particulier donné au contrôle continu et une session d'examen à la fin de chaque semestre

La scolarité du BUT Techniques de Commercialisation comprend 3 grands types de cours :

• Les Cours Magistraux en amphithéâtre à dominante théorique (toujours accompagnés de séances de mise en

application du savoir), ces cours magistraux permettent de développer des compétences dans le domaine de la prise de notes

et favorise la construction d'un socle de connaissances conceptuelles indispensables pour l'accroissement de

compétences opérationnelles.

• Les Travaux Dirigés en groupe de 28 étudiants au maximum. Ces Travaux Dirigés permettent la préparation d'exercices individuels ou collectifs (groupe de 2 à 5 étudiants) afin de mettre en pratique les cours théoriques ; d'évaluer sous forme de contrôle continu ; la dispense de cours interactifs

• Les Travaux Pratiques en petits effectifs (maximum 15 étudiants) pour l'enseignement de la négociation, des langues et de l'informatique. Les Travaux Pratiques permettent certaines pratiques pédagogiques (jeux de rôle, travail sur machines, laboratoire de langues, ...) grâce à cet effectif restreint.

BUT Techniques de Commercialisation (TC) - Moulins

BUT Techniques de Commercialisation parc. Business development et management de la relation client - 3e année

BUT Techniques de Commercialisation (TC) - Moulins

BUT Techniques de Commercialisation parcours International Business : achat et vente - 3ème année

BUT Techniques de Commercialisation (TC) - Moulins

BUT Techniques de Commercialisation - Moulins

BUT Techniques de Commercialisation (TC) - Moulins

BUT Techniques de Commercialisation parc. Marketing digital, e-business et entrepreunariat - 3ème année

Stage(s)

Stage(s)

Oui

Informations complémentaires sur le(s) stage(s)

Le BUT offre la possibilité de 26 semaines de stage réparties sur les trois années.

Le 1er stage permet aux étudiants une immersion dans la fonction commerciale. Au sein d'un point de vente, d'un linéaire d'hypermarché, d'un réseau de distribution à domicile, sur une plate-forme d'appels, les étudiants mettent en pratique leurs acquis de négociation.

Le 2ème stage permet de confronter l'étudiant à une problématique définie, dont il mesure les enjeux. Il propose et met en œuvre - avec l'aide de son tuteur enseignant - une démarche méthodologique complète. Il est également amené à proposer une analyse de ses résultats et à envisager des suites à son action.

Sur la 3ème année, un stage sur 14 semaines en fonction du parcours choisi.

Séjour(s) à l'étranger

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

Il est possible de réaliser ces 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 régionales) vous permettront de financer en partie votre séjour à l'étranger.

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac +3

Niveau de sortie

- Niveau 6 : Maîtrise / Licence

Compétences visées

Activités visées / compétences attestées

Aux blocs de compétences de première année:

- Savoir conduire des actions marketing : en analysant l'environnement (économique, juridique, commercial et financier) et les acteurs (consommateur et concurrents)
- Savoir vendre une offre commerciale : en travaillant les étapes et les outils de la négociation commerciale (démarche et outils, prospection, analyse de la performance)
- Savoir communiquer l'offre commerciale : en élaborant des outils, supports et stratégies de communication

... s'ajoutent, les compétences spécifiques aux 3 parcours :

- Parcours 1 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat. Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs 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. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.
- Parcours 2 : International Business : Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques ; et leurs compétences opérationnelles dans un contexte à l'international.
- Parcours 3 : Business développement et management de la relation client. Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique ...

Poursuites d'études

Une poursuite d'études vers des filières longues, bac + 5 : Master en Ecole de Commerce (concours Passerelle, Tremplin, ...), Master au sein des Universités (Marketing, Commerce, Management, ...)

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité

Insertion professionnelle

Inscriptions

Modalités d'inscription

Via la plateforme Parcoursup: https://www.parcoursup.fr/