

# 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

#### **Spécialités / options du bac**

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 entreprenariat - 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/>