

# Découvrir le B.U.T.



Le B.U.T. conjugue des enseignements classiques (cours magistraux et travaux dirigés) avec **des situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)** proches des situations professionnelles (travaux pratiques, mises en situation, projets, stage, alternance si souhaitée). Les enseignements sont organisés autour de l'acquisition de **compétences professionnelles**. Plus de 50% de la formation correspond à des mises en situations professionnelles, et la pédagogie orientée projet est privilégiée.



Une formation sélective et accessible aux bacs généraux et technologiques



Une pédagogie adaptée avec une large place aux travaux dirigés et pratiques en petits groupes



Des équipes pédagogiques investies et proches des étudiants



Un cursus universitaire et professionnel répondant à un programme national



La formation est fortement structurée autour de situations professionnelles (600 heures de projets, de 22 à 26 semaines de stage)



Je peux suivre un cursus intégré de 3 ans, sans devoir représenter ma candidature au bout de 2 ans



Une formation reconnue et des compétences recherchées par les entreprises



Je peux suivre la formation en alternance sur tout ou une partie du cursus



Je peux bénéficier d'une mobilité internationale



Durant ma terminale, je présente ma candidature sur Parcoursup en B.U.T.



Je peux aussi intégrer l'IUT à différentes étapes grâce à des passerelles



Je bénéficie des frais d'inscription universitaires ou de l'exonération si je suis boursier

24 SPÉCIALITÉS NATIONALES RECONNUES

Dont 6 à l'IUT de Troyes

85 PARCOURS

Dont 16 à l'IUT de Troyes

UN PROGRAMME & UN DIPLOME NATIONAL



iUT Troyes

Techniques de Commercialisation

9, rue de Québec  
CS 90396 - 10026 Troyes Cedex

Tél : 03 25 42 46 46  
Fax : 03 25 42 71 16

[www.iut-troyes.univ-reims.fr](http://www.iut-troyes.univ-reims.fr)

**Chef de département**  
Éric LOIZON  
[eric.loizon@univ-reims.fr](mailto:eric.loizon@univ-reims.fr)

**Assistante :**  
Cathy MARIN  
[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)  
Tél : 03 25 42 46 25

Rejoignez-nous sur :



iUT Troyes

BAC +3

Bachelor Universitaire de Technologie

B.U.T. TC

Techniques de Commercialisation

Édition octobre 2022 | Offre de formation 2023-2024

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE  
Liberté  
Égalité  
Fraternité

UNIVERSITÉ DE REIMS  
CHAMPAGNE-ARDENNE

# Entrer en 1ère année de B.U.T.

## Techniques de Commercialisation

### OBJECTIFS & ORGANISATION

6

SEMESTRES  
(1800 HEURES  
DE COURS)

600

HEURES DE PROJETS

SEMAINES DE  
STAGE (FRANCE  
OU ÉTRANGER)

24 à 26

PLUS DE 50% DE LA FORMATION CORRESPOND À DES MISES EN SITUATIONS PROFESSIONNELLES, ET LA PÉDAGOGIE ORIENTÉE PROJET EST PRIVILÉGIÉE.

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC) 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 B.U.T. 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.

Cette formation pluridisciplinaire permet à ses diplômés de s'adapter rapidement à de nombreux environnements ou fonctions. Il sait appliquer le droit commercial, la comptabilité de gestion, utiliser les méthodes et les outils de gestion. Dans le domaine plus spécifique du commerce, il met à profit les techniques de la mercatique, de la promotion des ventes et de la négociation.

### ENSEIGNEMENTS

La formation est dispensée par des enseignants universitaires et des professionnels. Le programme et les enseignements sont organisés autour de l'acquisition de compétences professionnelles.

Le travail en groupe, en projet, en autonomie est renforcé : des pédagogies innovantes sont favorisées.

Une mobilité à l'international est encouragée et facilitée dans le cadre du B.U.T. pour un semestre et/ou un stage.

3 COMPÉTENCES COMMUNES CONSTITUENT LE SOCLE DES ENSEIGNEMENTS POUR TOUS LES PARCOURS :

#### MARKETING

Conduire des actions marketing.

#### VENTE

Vendre une offre commerciale.

#### COMMUNICATION COMMERCIALE

Communiquer sur l'offre commerciale.

Les différentes compétences sont abordées à travers une grande diversité de ressources pédagogiques :

#### LE MARKETING

#### LA GESTION

#### L'ÉCONOMIE

#### LE DROIT

#### LA COMMUNICATION

#### L'INFORMATIQUE

#### LA NÉGOCIATION / VENTE

#### L'ANGLAIS

#### LE MANAGEMENT

#### LES MATHÉMATIQUES

### ADMISSION

#### EN 1ÈRE ANNÉE

SÉLECTION SUR DOSSIER  
via **parcoursup**

#### BACS GÉNÉRAUX

Toutes spécialités

#### BACS TECHNOLOGIQUES

STMG

La ponctualité, l'assiduité et le comportement en cours sont des critères essentiels de sélection. Ils complètent la faculté d'expression en français et en langue étrangère, l'ouverture d'esprit, le dynamisme et la participation.

#### EN 2ÈME & 3ÈME ANNÉE

SÉLECTION SUR DOSSIER

via **eCandidat**

Public concerné : BTS MUC, NDRC, CI, TC + L2 AES ou Eco

#### INTÉGRER LA 2ÈME ANNÉE

Pour tous les parcours de B.U.T.  
(voir liste des parcours à droite)

#### INTÉGRER LA 3ÈME ANNÉE

Pour tous les parcours de B.U.T.  
(sous réserve de places disponibles)

### CALENDRIER

#### 18 janvier au 8 mars 2023

Formulation des vœux sur  
PARCOURSUP.FR

#### Début février

Ouverture de eCandidat

#### 6 avril 2023

Confirmation des vœux sur Parcoursup

#### Début juin

Réception et acceptation des propositions

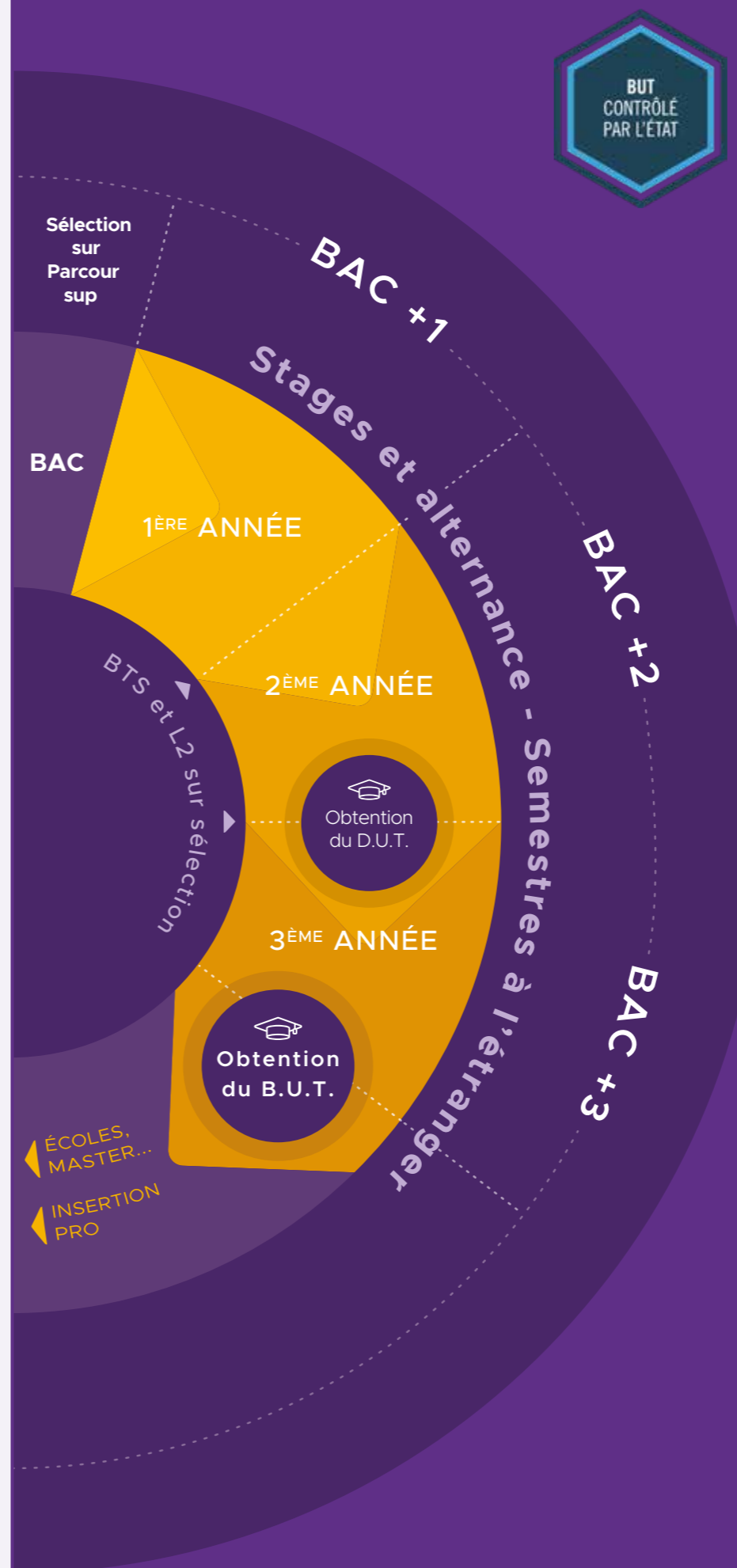
### COÛT DE LA FORMATION

170€

Droits  
d'inscription

+ 92€  
CVEC

Coût annuel\* pour une formation à temps plein (hors boursiers) - \* tarif indicatif rentrée de septembre 2022



# En 2ème et 3ème année

À l'issue de la 1ère année, et en complément d'un tronc commun fort, vous choisirez une spécialisation progressive appelée «Parcours». Ce choix devra se faire en adéquation avec vos compétences et aspirations. Ces parcours proposent une 4ème et une 5ème compétences en plus du tronc commun.

### LES PARCOURS TC PROPOSÉS À L'IUT DE TROYES

**1 MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT**  
Ce parcours 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 d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

La 2ème année et 3ème année se dérouleront en formation classique dite initiale.

**2 BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE**  
Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

La 2ème année et 3ème année se dérouleront en formation classique dite initiale.

**3 MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE**  
En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, ce parcours vise à former à la gestion de l'espace de vente.

L'alternance s'effectuera sur la 2ème et la 3ème année.

**4 BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT**  
Ce parcours vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Il est orienté vers le secteur Banque et Assurance.

La 2ème année et 3ème année se dérouleront en formation classique dite initiale.

### L'ALTERNANCE : UNE VÉRITABLE OPPORTUNITÉ

Possibilité d'alternance dès la 2ème année selon le parcours.  
En contrat d'apprentissage ou en contrat de professionnalisation.

- Acquérir progressivement des compétences et apprendre un métier sur le terrain,
- Se former aux pratiques et outils de l'entreprise,
- Être opérationnel rapidement et plus autonome,
- Obtenir un diplôme tout en préparant son insertion professionnelle,
- Être salarié d'une entreprise et être rémunéré.

### DÉBOUCHÉS

Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise. La particularité de la filière TC est la grande diversité des débouchés :

- Manager de points de vente,
- Responsable de communication,
- Conseiller financier,
- Agent immobilier,
- Commercial,
- Chef de produit,
- Community Manager.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Après l'obtention du B.U.T., des continuations d'études sont envisageables en masters ou en écoles de management.

Une sortie est également possible à l'issue de la 2ème année de B.U.T.