ANGERS - Campus de Belle-Beille

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

CONDITIONS D'ADMISSION

- Bac général
- Bac STMG

Sélection des candidats sur dossier.

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

candidature : www.parcoursup.fr

OBJECTIFS

Le titulaire du B.U.T. TC est un collaborateur commercial polyvalent, autonome et évolutif, capable de vendre, acheter, distribuer, gérer des stocks, communiquer.



CFA FormaSup Pays de la Loire

Apprentissage

+ D'INFOS SUR L'ORGANISATION DU B.U.T.

CONTACT

Secrétariat TC
tc.iut@univ-angers.fr
Tél. : 02 44 68 88 74
Responsable de la formation
Mme Danielle LECOINTRE

WWW.IUT.UNIV-ANGERS.FR

PRÉSENTATION

Le Bachelor Universitaire de technologie (B.U.T.) Techniques de Commercialisation ouvre aux bacheliers un horizon à BAC+3 vers les métiers du commerce, du marketing, de la communication.
En six semestres, le B.U.T. TC forme de futurs cadres intermédiaires capables de s'adapter, d'évoluer et d'innover 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.

UNE FORMATION PROFESSIONNALISANTE

- **PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL (PPP)**
Dès les premières semaines, l'étudiant bénéficie d'un suivi rapproché à travers le Projet Personnel et Professionnel dans lequel il est accompagné dans la construction de son projet professionnel (rencontre de professionnels, découverte des métiers et des poursuites d'études...).

- **STAGE / ALTERNANCE**
Des stages obligatoires en entreprise, pour une durée totale de 22 à 26 semaines, sont prévus durant le cursus. Ils peuvent avoir lieu en France ou à l'étranger.
Selon le parcours choisi, la formation est accessible en alternance à partir de la 2e année.

- **MISES EN SITUATION**
La professionnalisation de l'étudiant durant son B.U.T. TC se traduit également par des mises en situation professionnelles (SAÉ), souvent construites en lien avec un commanditaire réel, durant tous les semestres de formation.

ACCOMPAGNEMENT À LA RÉUSSITE

La réussite des étudiants est favorisée par plusieurs dispositifs :
- Un enseignement encadré : L'enseignement est organisé essentiellement par petits groupes : 28 étudiants en travaux dirigés (TD), 14 étudiants en travaux pratiques (TP). L'équipe pédagogique est composée d'enseignants, d'enseignants-chercheurs, de professionnels intervenants extérieurs.
- Un suivi personnalisé des étudiants : contrôle continu, contrôle de l'assiduité, suivi des résultats, rencontres avec les anciens étudiants, cérémonie de remise des diplômes, ouverture à la culture...
- L'intégration des étudiants de 1ère année
- Un dispositif d'accompagnement à la réussite et tutorat
- La démarche portfolio
- Un forum des métiers
- Des projets transversaux sur l'entrepreneuriat

UNE OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

- Deux langues vivantes, dont anglais obligatoire
- Stages à l'étranger et mobilités sortantes en B.U.T. 2 et B.U.T. 3 (partenariats internationaux)
- Modules en langues étrangères (semestre international)
- Semaine internationale

ET APRÈS ?

• INSERTION PROFESSIONNELLE

Les orientations métiers : Commercial, chargé de développement commercial, gestionnaire de portefeuille client, assistant export, acheteur, retail manager, manager de rayon, assistant marketing, assistant web marketing, chargé de développement e-commerce, chargé de projet événementiel, brand assistant manager, etc.

Les secteurs d'activité : Banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie, ou tout secteur d'activité public ou privé ayant une activité commerciale.

• POURSUITES D'ÉTUDES

Les étudiants qui le souhaitent peuvent aussi poursuivre leurs études en Masters d'économie-gestion, marketing, commerce, communication, en IAE ou en écoles de commerce.

À NOTER

• PARCOURS B.U.T.

Dès la 2ème année, l'étudiant fait le choix d'un parcours de spécialisation parmi ceux proposés à l'IUT Angers-Cholet :
- Marketing digital et entrepreneuriat
- International business : vente et achat
- Développement commercial et management de la relation client