

BUT TC

Techniques de Commercialisation

Le Bachelor Universitaire de Technologie TC forme en 3 ans des professionnels de la négociation, du marketing et du commerce.



À PROPOS

○ IUT ÉPINAL - HUBERT CURIEN

L'IUT est au cœur d'Épinal, **3^{ème} pôle universitaire** de Lorraine. L'environnement y est dynamique et chaleureux, ainsi les jeunes bacheliers bénéficient d'une **formation de proximité** et de haute qualité.

ET APRÈS

○ LES DÉBOUCHÉS

Le diplômé du BUT TC opère dans tous les secteurs de l'**activité économique** : banque, assurance, immobilier, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie, digital.

Il occupe les postes d'attaché ou de **conseiller commercial**, chargé de clientèle, assistant commercial ou marketing **technico-commercial**, négociateur, chef de rayon, **community manager**, social media manager...

Les étudiants ont également la possibilité de poursuivre leurs études en France ou à l'étranger.

SPECIALISATIONS

○ LES PARCOURS

À partir de la 2^{ème} année, les étudiants se spécialisent en choisissant un parcours :

- **Parcours International Business : Achat et Vente**

Forme au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un environnement international.

- **Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**

Forme aux compétences dans le pilotage et la gestion commerciale, mais aussi sur le développement de projets commerciaux digitaux.

- **Parcours Business Développement et Management de la relation client**

Forme aux activités commerciales tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

STATUT

Formation initiale ou continue, alternance, VAE

FORMATION

+ 50% de travaux pratiques et/ou de SAÉ

ALTERNANCE

Rythme 2-3 jours/semaine
CFA Université de Lorraine

STAGE

De 24 à 28 semaines en formation initiale

TRONC COMMUN

COMPÉTENCES DU BUT TC

Le BUT TC est défini par 3 blocs de compétences communes :

- **Marketing**

Mettre en œuvre un plan marketing stratégique, élaborer une offre produit-service, distribuer par les canaux adéquats.

- **Vente**

Mener une négociation commerciale, développer la performance commerciale au regard des objectifs attendus, conduire une action de prospection adaptée, maîtriser la communication verbale et non verbale.

- **Communication commerciale**

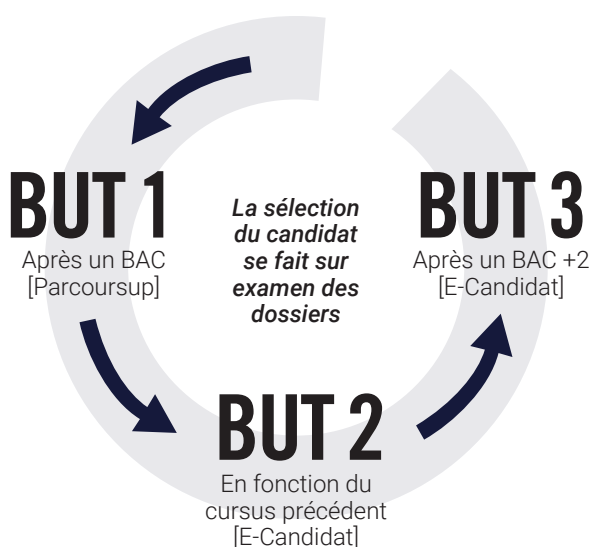
Définir et mettre en œuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit, animer les réseaux sociaux, veiller à l'image de marque et à la e-réputation.



ALTERNANCE POSSIBLE DÈS LA 1^{ÈRE} ANNÉE !

VENIR À L'IUT

COMPÉTENCES DU BUT TC



PARTIR À L'ÉTRANGER

INTERNATIONAL

L'IUT et l'Université de Lorraine entretiennent de nombreux partenariats internationaux, offrant à nos étudiants la possibilité de **partir à l'étranger** pour des échanges académiques, des stages ou dans le cadre de parcours **bi-diplômants**.

Nous accueillons aussi des **étudiants internationaux** au sein de notre établissement. Un service dédié assure la gestion des partenariats ainsi que le suivi de nos étudiants.



IUT ÉPINAL - HUBERT CURIEN

7 rue des Fusillés de la Résistance, 88010 ÉPINAL
iutehc-tc-contact@univ-lorraine.fr
03 72 74 18 40 / 03 72 74 18 00

