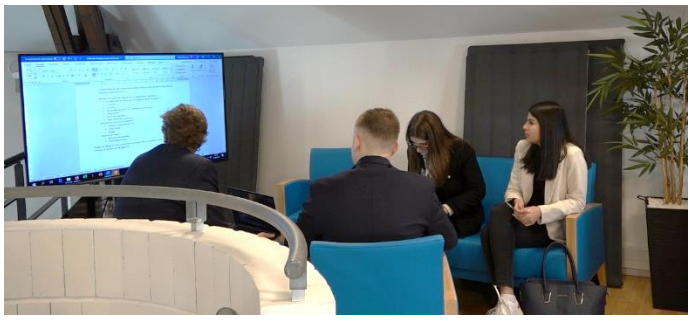
UNIVERSITÉ DE LORRAINE IUT Épinal Hubert Curien

BUT TC

Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation



Le BUT « Techniques de Commercialisation » forme des professionnels de la négociation et du marketing prêts à s'investir dans tous les secteurs économiques. À partir de septembre 2021, il accueille des étudiants dans le cadre d'une nouvelle formation basée sur l'approche par les compétences qui se focalise notamment sur les compétences vente, marketing et communication.

On distingue les enseignements théoriques des enseignements pratiques et mises en situation professionnelle. L'objectif est de garantir des heures dédiées à des activités pédagogiques technologiques qui permettent aux étudiants l'apprentissage de la méthodologie et de l'expertise technique.

3 Parcours ouverts à l'IUT

La formation permet aux étudiants de se spécialiser à travers un parcours qui débute en seconde année :

- Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours est axé sur les compétences dans le pilotage et la gestion commerciale, mais aussi le développement de projet commercial digital.

- Parcours International Business : achat et vente

Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international.

- Parcours Business Développement et Management de la relation client

Ce parcours forme au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Débouchés

Les étudiants pourront ensuite se diriger vers la vie active ou vers une poursuite d'études, en France ou à l'étranger.

Le diplômé en Techniques de Commercialisation opère dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, gestion de patrimoine, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, industrie, digital.

Organisation des études

Formation initiale / continue / VAE ou Alternance dès le BUT1
(en collaboration avec le CFA de l'Université de Lorraine)

20 à 28 semaines de stage

Portfolio pour suivre la progression des compétences

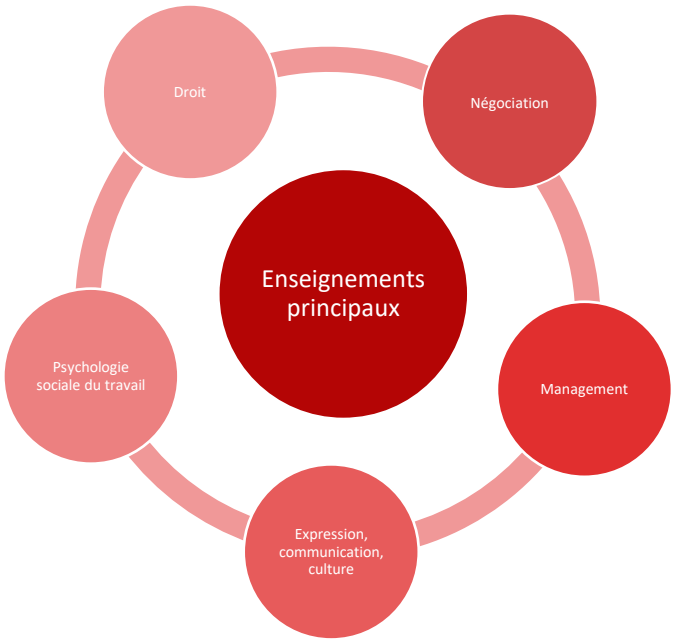
1800h d'enseignement

600h de projets
SAÉ (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation) : Réalisation d'une tâche complexe en situation professionnelle qui vise à développer et évaluer les compétences du diplôme

COMPÉTENCES DE TRONC COMMUN

Marketing	Mettre en oeuvre un plan marketing stratégique, élaborer une offre produit-service, distribuer par les canaux adéquats, adopter une posture citoyenne
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 oeuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit, animer les réseaux sociaux, veiller à l'image de marque et à l'e-réputation.

ENSEIGNEMENTS



CANDIDATURE

La formation est ouverte en particulier aux bacheliers technologiques tertiaires et aux bacheliers de bacs généraux. Cependant les étudiants en réorientation, les bacheliers motivés d'autres filières sont les bienvenus sur la base d'un bon dossier.

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

IUT Épinal Hubert Curien

7 rue des Fusillés de la Résistance
88010 ÉPINAL
03 72 74 18 00

iutehc-tc-contact@univ-lorraine.fr