

B.U.T. TC

Parcours BIAV



UNIVERSITÉ
DE LORRAINE

IUT
Épinal
Hubert Curien

Le **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation** se prépare en 3 ans et offre dès la 1^{ère} année un programme axé sur trois grandes compétences : le **Marketing**, la **Vente** et la **Communication**.

En 2^{ème} année, les étudiants se spécialisent en choisissant l'un des trois parcours disponibles.



Parcours BIAV

Le parcours **Business International Achat et Vente** forme les étudiants aux **activités commerciales** dans le **contexte international**. Les diplômés développent des compétences en gestion, en marketing, et en logistique internationale.



Situation d'Apprentissage et d'Évaluation

Les **SAÉ** (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) permettent d'**appliquer les connaissances à des problématiques réelles** proposées par des **entreprises partenaires**, sous la supervision d'enseignants.

Les étudiants acquièrent des **compétences en pilotage des opérations** et en formulation de **stratégie commerciale à l'international**.

Exemples de SAÉ

- Analyse et sélection des marchés étrangers
- Développement de l'offre à l'international
- Conduite de la mission import / export
- Gestion de la diversité culturelle

L'étudiant crée un **portfolio** (ou portefeuille de compétences) qui l'aide à développer, évaluer et valoriser ses compétences tout au long de son parcours.

Alternance > stage > métier visés > contact



> Business International Achat et Vente

Alternance

L'alternance offre aux étudiants une **expérience professionnelle** concrète, qui leur permet d'appliquer les compétences acquises en cours tout en développant de nouvelles aptitudes sur le terrain.

L'étudiant s'engage dans un **contrat d'apprentissage** ou de **professionnalisation** pour une durée de 3 ans s'il intègre la formation en alternance en BUT 1. La durée est de 1 à 2 ans s'il commence l'alternance en 2ème ou 3ème année.

Rythme de l'alternance

2 j/semaine à
l'IUT d'Épinal
3j/semaine en
entreprise

Stage

Si le B.U.T est suivi en **formation initiale**, le stage de **B.U.T 1** se déroule sur 4 semaines, celui du **B.U.T 2** de 8 à 10 semaines, et celui du **B.U.T 3** de 14 à 16 semaines.

Métiers

Le BUT parcours BIAV répond à la demande des entreprises de développer les activités commerciales au-delà de la France. Le diplômé est un **spécialiste des achats et des ventes à l'international**, au sein de **tout type d'entreprise** industrielle, commerciale ou de service. Il peut développer des stratégies pour **accroître la présence de l'entreprise sur les marchés étrangers**.

- Commercial international junior
- Assistant acheteur
- Cadre adjoint direction internationale
- Administrateur de l'export
- Responsable de zone
- ...

Contact

Responsable de la formation

iutehc-tc-contact@univ-lorraine.fr

réseaux sociaux
& site web

