

BUT Techniques de commercialisation



Niveau de
diplôme
BAC +3



ECTS
180 crédits



Durée
3 années, 6
semestres



Langues
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat
- Business développement et management de la relation client
- Business développement et management de la relation client - Alternance
- Business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne - Alternance
- Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

- * Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- * Business développement et management de la relation client : proposé en formation initiale et en alternance
- * Stratégie de marque et évènementiel : proposé en section aménagée ski-études

Objectifs

- * développer la compétence des étudiants : maîtrise des techniques quantitatives (statistiques, économie et comptabilité) et compréhension des problèmes commerciaux et marketing.
- * favoriser leur l'adaptabilité : intelligence de l'environnement économique contemporain, de l'entreprise et de sa gestion mais aussi faculté personnelle d'adaptation aux situations réelles.

Présentation

Le BUT TC est une formation pluridisciplinaire qui vous permettra d'acquérir des connaissances théoriques et des compétences techniques en communication, négociation, marketing, gestion et management en deux années d'études à l'Université, avec des périodes de stages et de missions en entreprise. Il permet d'obtenir un diplôme bac +3 dans le domaine du commerce, qui bénéficie d'une bonne reconnaissance aussi bien sur le marché du travail qu'auprès du système universitaire européen.

Le département TC a pour mission de former en 3 ans après le baccalauréat des jeunes désirant s'insérer dans la vie active dès l'obtention du BUT TC et capables de poursuivre des études s'ils le souhaitent.

Les parcours ouverts à l'IUT d'Annecy sont :

Les atouts de la formation

Une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie :

- * théorie & pratique,
- * travail individuel & en équipe,
- * matières quantitatives & plus littéraires,
- * milieu universitaire & professionnel.

dans des conditions de travail privilégiées : des enseignants et intervenants professionnels expérimentés, des équipements modernes (salles informatiques, wifi, salle téléphonique, ...), et au pied de nos locaux la bibliothèque universitaire, ...

des compétences- clé en commerce :

- * marketing
- * communication
- * négociation – vente
- * management – gestion
- * droit des affaires

à l'obtention du diplôme, le choix :

- * poursuivre ses études, principalement en IAE et en Écoles de commerce
- * entrer dans la vie active avec un maximum d'atouts

Organisation

Effectifs attendus

115 en formation initiale

20 en ski-études

20 dans les parcours en alternance

Date de début de la formation : Première quinzaine de septembre (formation initiale)

Date de fin de la formation : Première quinzaine de septembre (formation initiale)

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Titulaire d'un baccalauréat général ou technologique, titulaire d'un DAEU, étudiant en réorientation d'autres cycles universitaires, de classe préparatoire ou d'autres départements d'IUT.

La motivation et un grand intérêt pour le domaine de formation constituent des atouts majeurs.

Un parcours antérieur en lien avec la spécialité sera apprécié.

Avoir un intérêt pour :

- * Les techniques de commercialisation
- * L'action commerciale
- * Le Marketing

Candidater et s'inscrire

Pour le parcours business développement et management de la relation client (BUT TC PRO), inscriptions en ligne du 22/01 au 31/05 sur : <https://ecandidat-usmb.grenet.fr/>

Pour le parcours business développement et management de la relation client dédiés aux métiers de la montagne (BUT TC Montagne), inscriptions à partir du 20 janvier sur Parcousup : <https://dossier.parcousup.fr/Candidat/carte>

Attendus de la formation

Pour le parcours business développement et management de la relation client (BUT TC PRO) :

- * Avoir un intérêt pour les techniques de commercialisation, l'action commerciale et le marketing
- * Rythme d'alternance 2 jours en formation / 3 jours en entreprise de septembre à août
- * Tous secteurs d'activités (commerces, industries, entreprises de services...)

Pour le parcours business développement et management de la relation client dédié aux métiers de la montagne en alternance (BUT TC Montagne) :

- * demande des candidats aimant l'environnement lié à la vie en montagne, ses avantages et inconvénients
- * exige des lieux d'alternance en entreprises qui ont un secteur d'activité en lien avec le tourisme, le commerce, la communication ; toute activité en station ou dans un environnement proche. Ces entreprises doivent être intéressées par un rythme d'alternance basé sur un rythme saisonnier (alternant en entreprise principalement en hiver et en été)

- * les alternants sont en cours en BUT 1 en novembre, mai, juin, fin août-mi-septembre (environ 17 semaines par année universitaire) et le reste du temps en entreprise

Et après

Poursuites d'études :

Poursuite d'études hors USMB

Ecole de commerce

Métiers visés et insertion professionnelle

- * Pour le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat : tous les métiers du marketing digital et du e-business + création de startup commerciale digitale
- * Pour le parcours business développement et management de la relation client : tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client à savoir chargé d'affaires, gestionnaire de portefeuille clients...
- * Pour le parcours stratégie de marque et évènementiel : tous les métiers du branding (management de la marque) tels que brand manager, assistant content manager (responsable de contenu), activateur de marque et chargé de projet évènementiel

Infos pratiques

Contacts

Chef de département

Francois Lenglet

+33 4 50 09 23 49

Francois.Lenglet@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Scolarité IUT d'Annecy

scolarite.iut-acy@univ-smb.fr

Secrétariat pédagogique

Carole Comte

+33 4 50 09 22 21

Carole.Comte@univ-smb.fr

Secrétariat alternance

Elise Crey

+33 4 50 09 22 97

elise.crey@univ-smb.fr

Campus

Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Site du département TC de l'IUT d'Annecy

<https://www.iut-acy.univ-smb.fr/blog/tc/departement-tc/>

Programme

BUT1 - Techniques de commercialisation

Semestre 1

RES101 Fondamentaux de la communication commerciale

RES102 Ressources et culture numériques

RES103 Environnement juridique de l'entreprise

RES104 Expression, communication et culture

RES105 Langue A - Anglais du commerce

RES106 Langue B du commerce

RES107 Fondamentaux de la vente

RES108 Techniques quantitatives et représentations

RES109 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur

RES110 Etudes marketing

RES111 Environnement économique de l'entreprise

RES112 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché

RES113 Initiation à la conduite de projet

RES114 Eléments financiers de l'entreprise

RES115 PPP

SAE101 Marketing

SAE102 Vente

SAE103 Communication commerciale

SAE104 Portfolio

Semestre 2

RES201 Moyens de la
communication commerciale

RES202 Gestion et conduite de
projet

RES203 Expression, communication
et culture

RES204 Ressources et culture
numériques

RES205 Coûts, marges et prix d'une
offre simple

RES206 Relations contractuelles
commerciales

RES207 Langue A - Anglais du
commerce

RES208 Langue B du commerce

RES209 Prospection et négociation

RES210 Marketing mix

RES211 Connaissance des canaux
commercialisation & distrib

RES212 Etudes marketing

RES213 Techniques quantitatives et
représentations

RES214 Psychologie sociale

RES215 PPP

SAE201 Marketing

SAE202 Vente

SAE203 Communication
commerciale

SAE204 Projet transverse

SAE205 Portfolio

SAE206 Stage

BUT2 - Marketing digital, e-commerce et
entrepreneuriat

Semestre 3

Semestre 4

Business développement et
management de la relation client

BUT2 - Business développement et
management de la relation client

Semestre 3

Semestre 4

Business développement et
management de la relation client -
Alternance

BUT1 - TC - Business développement
et management de la relation client -
Alternance

Semestre 1

Marketing digital, e-commerce et
entrepreneuriat

RES101 Fondamentaux de la communication commerciale

RES102 Ressources et culture numériques

RES103 Environnement juridique de l'entreprise

RES104 Expression, communication et cultrue

RES105 Langue A - Anglais du commerce

RES107 Fondamentaux de la vente

RES108 Techniques quantitatives et représentations

RES109 Fondamentaux du marketing et comportement du conso

RES110 Etudes marketing

RES111 Environnement économique de l'entreprise

RES112 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché

RES113 Initiation à la conduite de projet

RES114 Eléments financiers de l'entreprise

RES115 PPP

SAE101 Marketing

SAE102 Vente

SAE103 Communication commerciale

Semestre 2

RES201 Moyens de la communication commerciale

RES202 Gestion et conduite de projet

RES203 Expression, communication et culture

RES204 Ressources et culture numériques

RES205 Coûts, marges et prix d'une offre simple

RES206 Relations contractuelles commerciales

RES207 Langue A - Anglais du commerce

RES209 Prospction et négociation

RES210 Marketing mix

RES211 Connaissance des canaux commercialisation & distrib

RES212 Etudes marketing

RES213 Techniques quantitatives et représentations

RES214 Psychologie sociale

RES215 PPP

SAE201 Marketing

SAE202 Vente

SAE203 Communication commerciale

SAE204 Projet transverse

SAE205 Portfolio

SAE206 Stage

BUT2 - TC - Business développement et management de la relation client - Alternance

Semestre 3

Semestre 4

Business développement et
management de la relation client
dédié aux métiers de la montagne -
Alternance

BUT1 - TC - Business développement
et management de la relation client
montagne

Semestre 1

Semestre 2

BUT2 - TC - Business développement
et management de la relation client
montagne

Semestre 3

Semestre 4

Stratégie de marque et évènementiel -
Ski études - Section aménagée

BUT1 - TC - Stratégie de maque et
évènementiel ski études

RES101 Fondamentaux de la
communication commerciale

RES102 Ressources et culture
numériques

RES103 Environnement juridique de
l'entreprise

RES104 Expression, communication
et cultrue

RES105 Langue A - Anglais du
commerce

RES107 Fondamentaux de la vente

RES108 Techniques quantitatives et
représentations

RES109 Fondamentaux du
marketing et comportement du
conso

RES110 Etudes marketing

RES111 Environnement
économique de l'entreprise

RES112 Rôle et organisation de
l'entreprise sur son marché

RES113 Initiation à la conduite de
projet

RES114 Eléments financiers de
l'entreprise

RES115 PPP

SAE101 Marketing

SAE102 Vente

SAE103 Communication
commerciale

SAE104 Portfolio

BUT2 - TC - Stratégie de maque et
évènementiel ski études