

BUT Techniques de Commercialisation EVRY en 3 ans

Parcours 1 : MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (RNCP : 35354)

Parcours 2 : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE (RNCP : 35355)

Parcours 4 : BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (RNCP : 35357)

Type de contrat

Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation

Durée de la formation

36 mois
1920 heures

Formation délivrée par



► Objectifs

Le BUT Techniques de Commercialisation forme en six semestres à tous les champs de métiers du commerce. Les compétences visées sont larges. Le diplôme TC est polyvalent, il intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication, l'aspect commercial, la négociation achat et la négociation vente, la relation client, etc. Il 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.

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international. A l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Le parcours business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

► Accès au diplôme

Être titulaire d'un baccalauréat ou diplôme équivalent.

Admission : sur dossier avec, éventuellement, un entretien individuel de motivation.

Dépôt de candidature :

- **1ère année** : du 17 janvier 2024 au 14 mars 2024, sur la plateforme Parcoursup
- **2ème année** : A partir de début février 2024 et dans la limite des places disponibles
- **3ème année** : Dates plateforme e-candidat, à partir du 1er mars, dans la limite des places disponibles

Pour plus d'informations, connectez- vous sur le site www.etudiant.gouv.fr et sur le site www.iut.univ-evry.fr

► Rythme d'alternance

1ère et 2ème année : 1 semaine formation/1 semaine entreprise (Groupe A ou B)

3ème année :

- 1 semaine formation/1 semaine entreprise (parcours 2 et 4 – parcours 1 pour le groupe A)
- 2 jours formation/3 jours entreprise (parcours 1 pour le groupe B)

► Contacts

Responsable pédagogique : 1ère et 2ème année : Béatrice MARTIN et Olivier CAÏRA / 3ème année-Parcours 1 : Xavier BOUVIER et Philippe USSEGLIO NANOT / Parcours 2 : Rosine BEAUZIERES / Parcours 4 : Eric JULIENNE

Contact administratif : 1ère et 2ème année : Marie-Laure FRANCOIS - ml.francois@iut.univ-evry.fr -Tél. : 01 69 47 79 70 / 3ème année : Sylvie OLIVER - s.oliver@iut.univ-evry.fr -Tél. : 01 69 47 73 73 - (parcours 1 : contact CFA-Audrey VOLIA)

Contact CFA EVE : PONCEAU Astrid - a.ponceau@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 03 /

► Lieu(x) de formation

IUT d'Evry - Dept. TC
Cours Monseigneur Roméro
91000 EVRY



Programme de la formation

1ère année (semestre 1 et 2)

3 blocs de compétences transversaux

- Marketing
- Vente
- Communication

Abordés à travers les modules suivants :

Semestre 1 : fondamentaux du marketing, de la vente et de la communication commerciale, études marketing, environnement économique et juridique de l'entreprise, techniques quantitatives et représentations, éléments financiers de l'entreprise, rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, initiation à la conduite de projet, anglais et espagnol du commerce, ressources et culture numériques, expression communication et culture, PPP,

Semestre 2 : marketing mix, prospection et négociation, moyens de la communication commerciale, études marketing, relations contractuelles commerciales, techniques quantitatives et représentations, coûts, marges et prix d'une offre simple, canaux de commercialisation et de distribution, psychologie sociale, gestion et conduite de projet, anglais et espagnol du commerce, ressources et culture numériques, expression communication et culture, PPP,

et **plusieurs SAE** (Situation d'Apprentissage et d'Evaluation).

2ème année (semestre 3 et 4)

3 blocs de compétences transversaux

- Marketing
- Vente
- Communication

Abordés à travers les modules suivants :

Semestre 3 : marketing mix, entretien de vente, principes de la communication digitale, études marketing, environnement économique international, droit des activités commerciales, techniques quantitatives et représentations, tableau de bord commercial, psychologie sociale du travail, anglais et espagnol appliqué au commerce, ressources et culture numériques, expression communication culture, PPP,

Semestre 4 : stratégie marketing, négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, conception d'une campagne de communication, droit du travail, anglais et espagnol du commerce, expression communication culture, PPP, et **plusieurs SAE** (Situation d'Apprentissage et d'Evaluation).

Parcours 1 : compétences spécifiques

- Gestion d'une activité digitale
- Développement d'un projet e-business

à travers des modules tels que :

Semestre 3 : la stratégie de marketing digital et créativité et innovation,

Semestre 4 : conduite de projet digital, stratégie e-commerce et Business model

Parcours 2 : compétences spécifiques

- Formuler une stratégie de commerce à l'international
- Piloter les opérations à l'international

à travers des modules tels que :

semestre 3 : stratégie et veille à l'international, marketing et vente à l'international

semestre 4 : et stratégie achats, techniques du commerce international et management interculturel

Parcours 4 : compétences spécifiques

- Développer l'activité commerciale
- Engager les clients dans une relation durable

à travers des modules tels que :

semestre 3 : marketing B2B et fondamentaux de la relation client

semestre 4 : fondamentaux du management de l'équipe commerciale et relation client omnicanal

3ème année (semestre 5 et 6)

2 blocs de compétences transversaux

- Marketing
- Vente

Abordés à travers les modules suivants :

Semestre 5 : stratégie d'entreprise, négocier dans des contextes spécifiques, financement et régulation de l'économie, droit des activités commerciales, analyse financière, anglais et espagnol du commerce, expression communication et culture, PPP,

Semestre 6 : stratégie d'entreprise, négocier dans des contextes spécifiques,

Et **plusieurs SAE** (Situation d'Apprentissage et d'Evaluation).

Parcours 1 : compétences spécifiques

- Gestion d'une activité digitale
- Développement d'un projet e-business

A travers des modules tels que :

Semestre 5 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat, management de la créativité et de l'innovation, référencement, stratégie social média et e-CRM, business model, stratégie de contenu et rédaction web, logistique et supply chain,

Semestre 6 : Trafic management – Analyse d'audience, formalisation et sécurisation d'un business modèle

Parcours 2 : compétences spécifiques

- Formuler une stratégie de commerce à l'international
- Piloter les opérations à l'international

A travers des modules tels que :

Semestre 5 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente, approvisionnement, techniques de commerce international, droit international, logistique et supply chain, marketing achat,

Semestre 6 : Anglais appliqué au business international, espagnol appliqué au commerce international

Parcours 4 : compétences spécifiques

- Développer l'activité commerciale
- Engager les clients dans une relation durable

A travers des modules tels que :

Semestre 5 : ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management, développement des pratiques managériales, management de la valeur client, marketing des services, pilotage de l'équipe commerciale.

Semestre 6 : Management des comptes-clés (KAM), nouveaux comportements des clients.

Public concerné (CA ou CP)

Pour le contrat d'apprentissage

- Avoir moins de 30 ans à la date de début du contrat,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE, ou étranger en situation régulière de séjour et de travail.

▶ Qui peut accueillir un jeune en contrat d'apprentissage ?

- **Toute personne physique ou morale de droit privé, assujettie ou non à la taxe d'apprentissage** : les entreprises, les sociétés civiles, les groupements d'intérêt économique, les associations...
- **Toute personne morale de droit public dont le personnel ne relève pas du droit privé** : l'État, les collectivités territoriales, les établissements publics...

Pour le contrat de professionnalisation

- Avoir moins de 26 ans à la date de début du contrat,
- ou être demandeur d'emploi âgé de 26 ans et plus,
- ou être bénéficiaire du revenu de solidarité active (RSA), de l'allocation de solidarité spécifique (ASS) ou de l'allocation aux adultes handicapés,
- ou avoir bénéficié d'un contrat unique d'insertion,
- et être de nationalité française, ressortissant de l'UE ou étranger en situation régulière de séjour ET de travail.

▶ Qui peut accueillir un jeune en contrat de professionnalisation ?

- **Tout employeur du secteur marchand assujetti au financement de la formation professionnelle.**
- **Les entreprises de travail temporaire** peuvent également embaucher des salariés en contrat de professionnalisation à durée déterminée.

Attention : l'Etat, les collectivités territoriales et leurs établissements publics administratifs ne peuvent pas conclure de contrat de professionnalisation.

Marché à suivre

1. Candidater via le site du CFA www.cfa-eve.fr ou directement auprès des écoles/ universités partenaires concernées.
2. Rechercher activement une structure d'accueil et répondre aux offres de nos partenaires.
3. L'inscription n'est définitive qu'à la signature du contrat d'apprentissage ou de professionnalisation.