CFA EVE CENTRE DE FORMATION UNIVERSITAIRE EN APPRENTISSAGE

BAC +3
BUT
Code RNCP : selon parcours

version : janvier 2024

BUT Techniques de Commercialisation JUVISY

Parcours : Business International : Achat et Vente (RNCP : 35355)

Parcours : Marketing et Management du Point de Vente (RNCP : 35356)

Type de contrat
Contrat d'apprentissage ou
contrat de professionnalisation

Durée de la formation
36 mois
1800 heures

Formation délivrée par

Objectifs

Le BUT Techniques de Commercialisation forme en trois ans des cadres commerciaux opérationnels grâce à un enseignement pluridisciplinaire de qualité, alliant formation théorique et pratique professionnelle en entreprise. La formation permet aux apprentis de travailler et de valider au sein d'un portfolio des compétences directement transposables dans le milieu professionnel dans les domaines du marketing, de la vente et de la communication.

Le département TC Juvisy propose un encadrement pédagogique soutenu en s'appuyant sur des pratiques pédagogiques innovantes : acquisition de compétences, situations d'apprentissage, des mises en situation professionnelle (600 h projet tutoré).

A l'issue de la formation BUT TC, les diplômés peuvent envisager une poursuite d'études ou s'insérer directement dans la vie active, avec un diplôme Bac+3, niveau licence (180 ECTS)

Métiers préparés :

- Responsable commercial, Responsable des ventes, Assistant marketing,
- Assistant chef de publicité, Chargé de clientèle,
- Commercial export,
- Gérant de magasin ou de PME, Entrepreneur…

Le BUT TC a pour vocation de former des techniciens supérieurs spécialisés dans les fonctions de distribution, de vente et de marketing, susceptibles de s'intégrer tant dans des entreprises industrielles, commerciales que des administrations ou des associations.

APRES LE BUT, les étudiants peuvent poursuivre leurs études en :

- Master en sciences de gestion, marketing, communication, gestion de production et achats, commerce, finances...
- Diplôme d'école de commerce
- Diplôme d'IAE

Accès au diplôme

Bacheliers généraux et technologiques

Etre doté d'une forte motivation et être intéressé(e) par les métiers du marketing et de la communication.

Avoir un bon niveau en expression écrite et orale, dynamique, goût de l'effort, aptitude à travailler en équipe, esprit d'initiative, négocier/vendre, acheter, conseiller, organiser, calculer, compter, manager.

Admission : sur dossier, entretien, jury de sélection

Dépôt de candidature : de mars à juillet, Tous les candidats doivent obligatoirement déposer leur candidature sur le site **Parcoursup**

Rythme d’alternance

Alternance hebdomadaire de une à quatre semaines suivant la période de l'année.

Rentrée : septembre

Contacts

Responsable pédagogique : Pascal AZZI – p.azzi@iut.univ-evry.fr

Contact administratif : Hind CHABANE - h.chabane@iut.univ-evry.fr - Tél. : 01 69 47 56 28

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 J
6 A rue Piver
91260 JUVISY SUR ORGE

Programme de la formation

1ère année

Semestre 1

- Fondamentaux de la communication commerciale
- Ressources et culture numériques
- Environnement juridique de l'entreprise
- Expression, Communication et Culture
- Langue A appliquée au commerce
- Langue B appliquée au commerce
- Fondamentaux de la vente
- Techniques quantitatives et représentations
- Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
- Etudes Marketing
- Environnement économique de l'entreprise
- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- Initiation à la conduite de projet
- Environnement financier

SAÉ

- Marketing
- Vente
- Communication commerciale
- Projet transverse
- Portfolio
- Stage

Semestre 2

- Moyens de la Communication commerciale
- Gestion et conduite de projet
- Expression, Communication et Culture
- Ressources et culture numériques
- Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Relations contractuelles commerciales

- Langue A appliquée au commerce
- Langue B appliquée au commerce
- Prospection et négociation
- Marketing Mix
- Connaissance des canaux de commercialisation et distribution
- Etudes marketing
- Techniques quantitatives et représentations
- Psychologie sociale
- P.P.P.

SAÉ

- Marketing
- Vente
- Communication commerciale
- Portfolio
- Stage

2ème année

Semestre 3

- Marketing Mix
- Entretien de vente
- Principes de la communication digitale
- Etudes marketing
- Environnement économique international
- Droit des activités commerciales
- Techniques quantitatives et représentations
- Tableau de bord commercial
- Psychologie sociale du travail
- Anglais appliqué au commerce
- Langue B appliquée au commerce
- Ressources et culture numérique
- Expression Communication Culture
- P.P.P.

SAÉ

- Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
- Portfolio

Parcours : Business International

- Stratégie et veille à l'international
- Marketing et vente à l'international
- Démarches de création d'entreprise à l'internationale
- Etude et selection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre

Parcours : Marketing et management du point de vente

- Management de la performance du point de vente
- Marketing du point de vente
- Démarche d'ouverture d'un point de vente
- Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel

Semestre 4

- Stratégie marketing
- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- Conception d'une campagne de communication
- Droit du travail
- Anglais appliqué au commerce
- Langue B appliquée au commerce
- Expression Communication Culture
- P.P.P.
- Evaluation de la performance du projet en déployant des techniques de communication
- Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio

SAÉ

- Evaluation de la performance du projet en déployant des techniques de communication
- Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio

Parcours : Business International

- Stratégie achats
- Techniques du commerce international
- Management interculturel
- Développement de l'offre à l'international
- Stage BI

Parcours : Marketing et Management du Point de Vente

- Merchandising
- Management des équipes
- Gestion de la Relation Client (GRC)
- Proposition d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe
- Stage MMPV

3ème année

Semestre 5

- Stratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Financement et régulation de l'économie
- Droit des activités commerciales
- Analyse financière
- Anglais appliqué au commerce
- Langue B appliquée au commerce
- Expression Communication CultureStratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Financement et régulation de l'économie
- Droit des activités commerciales
- Analyse financière
- Anglais appliqué au commerce
- Langue B appliquée au commerce
- Expression Communication Culture

SAÉ

- Evaluation de la performance du projet en déployant des techniques de communication
- Pilotage commercial d'une organisation
- Portfolio

Parcours : Business International

- Approvisionnement
- Techniques du commerce international
- Management des opérations d'achat et qualité
- Droit international
- Marketing achat

Parcours : Marketing et management du point de vente

- Droit de la distribution
- Management d'équipes
- Parcours expérience Client
- Trade marketing

Semestre 6

- Stratégie d'entreprise
- Négocier dans des contextes spécifiques
- Portfolio

Parcours : Business International

- English for international business
- Langue B appliquée au commerce international

Parcours : Marketing et management du point de vente

- Droit du travail
- Prise de décision et pilotage

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.

Marche 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.

CFA EVE CENTRE DE FORMATION UNIVERSITAIRE EN APPRENTISSAGE

48, cours Blaise Pascal
91025 EVRY-COURCOURONNES Cedex
Tél. : 01 60 79 54 00 - cfa@cfa-eve.fr - www.cfa-eve.fr
UAI : 0912119J – SIRET : 402 924 849 00027