

# BUT Techniques de Commercialisation JUVISY en 3 ans

Comprendre, négocier, communiquer, convaincre !

## Type de contrat

Contrat d'apprentissage ou  
contrat de professionalisation

## Durée de la formation

36 mois  
1800 heures

## Diplôme délivré 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, négociateur/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** : Ouidad ABDELMOHCINE - o.abdelmohcine@iut.univ-evry.fr Tél. : 01 69 47 56 28 / Co-

Responsable : Ina GEORGET - i.georget@iut.univ-evry.fr

**Contact administratif** : Tél. : 01 69 47 56 28/29

**Contact CFA EVE** : VARNEROT Florence - f.varnerot@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 56 02

## ► 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

- Marketing 1
- SAE 1.2 VENTE S1
- SAE 1.3 Communication commerciale S1
- Portfolio
- Stage
- Ressource 1.1 - Fondamentaux de la communication commerciale
- Ressource 1.2 - Ressources et culture numériques
- Ressource 1.3 - Environnement juridique de l'entreprise
- Ressource 1.4 - Expression, Communication et Culture
- Ressource 1.5 - Langue A appliquée au commerce
- Ressource 1.6 - Langue B appliquée au commerce
- Ressource 1.7 - Fondamentaux de la vente
- Ressource 1.8 - Techniques quantitatives et représentations
- Ressource 1.9 - Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
- Ressource 1.10 - Etudes Marketing
- Ressource 1.11 - Environnement économique de l'entreprise
- Ressource 1.12 - Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- Ressource 1.13 - Initiation à la conduite de projet
- Ressource 1.14 - Environnement financier de l'entreprise

#### Semestre 2

- SAE 2.1 Marketing S2
- SAE 2.2 Vente S2
- SAE 2.3 Communication commerciale S2
- SAE 2.4 Projet transverse
- Portfolio
- Stage
- Ressource 2.1 - Moyens de la Communication commerciale
- Ressource 2.2 - Gestion et conduite de projet
- Ressource 2.3 - Expression, Communication et Culture - 2
- Ressource 2.4 - Ressources et culture numériques - 2
- Ressource 2.5 - Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Ressource 2.6 - Relations contractuelles commerciales
- Ressource 2.7 - Langue A appliquée au commerce - 2
- Ressource 2.8 - Langue B appliquée au commerce - 2
- Ressource 2.9 - Prospection et négociation (SAE concernées : Vente S2 ; SAE Projet transverse)
- Ressource 2.10 - Marketing Mix
- Ressource 2.11 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution
- Ressource 2.12 - Etudes marketing - 2
- Ressource 2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2
- Ressource 2.14 - Psychologie sociale

### 2ème année

#### Parcours 2 : Business International : achat et vente

- Formuler une stratégie de commerce à l'international
- Piloter les opérations à l'international
- Ouverture sur l'international (stage, semestre, poursuite d'études)

#### Parcours 3 : Marketing et management du point de vente

- Manager une équipe commerciale en point de vente
- Piloter un espace de vente

# 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. Télécharger le dossier de candidature sur le site du CFA [www.cfa-eve.fr](http://www.cfa-eve.fr) ou de l'IUT et le déposer dans les délais auprès du secrétariat pédagogique.
  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.
-