

# 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, 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** : 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** : BOUTON Jérôme - j.bouton@cfa-eve.fr - Tél : 01 60 79 54 06 /

## ► 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 sélection 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
- Négociation 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
- Stratégie d'entreprise
- Négociation 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
- Négociateur 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.

## Marché à suivre

1. Candidater via le site du CFA [www.cfa-eve.fr](http://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.