

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT)

Techniques de Commercialisation (TC)

Structure du Coursus (3 ans - 180 ECTS)

BUT 1 : Fondamentaux

Marketing, Vente, Communication, Économie, Droit, Gestion. Découverte de l'environnement pro.



BUT 2 : Spécialisation

Choix du parcours spécifique. Obtention possible du DUT (120 ECTS). Stages ou Alternance.



BUT 3 : Professionnalisation

Expertise métier, Stage long de fin d'études. Grade de Licence.

Les 5 Parcours de Spécialisation

Marketing Digital

E-business, stratégie web, entrepreneuriat et création de projets.

Business International

Achat/Vente, marketing mondial, import-export et langues.

Marketing & Point de Vente

Management d'équipe, merchandising, animation commerciale.

Business Development

Relation client B2B, négociation, fidélisation stratégique.

Marque & Événementiel

Communication pub, image de marque, organisation d'événements.

Les 3 Compétences Piliers

Marketing

Analyse de marché, comportement client.

Vente

Négociation, CRM, prospection.

Communication

Outils digitaux, stratégie média.

| Pédagogie & Débouchés

SAÉ (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) : Projets réels avec des entreprises pour mettre en pratique la théorie.

Poursuites d'études : Master en IAE, Écoles de Commerce (Admissions Parallèles).

Métiers : Chef de secteur, Community Manager, Chargé d'affaires, Responsable marketing.