Public visé

- Baccalauréat Général
- Baccalauréat Technologique STMG

Bachelor Universitaire de Technologie TC

Techniques de Commercialisation

Former des cadres intermédiaires aptes à intervenir à toutes les étapes de la commercialisation : étude de marché, stratégie marketing, communication, vente et relation client.

Parcours

Dès la 1ere année, les étudiants choisissent 1 des 3 parcours proposés. Chaque parcours traite de 2 compétences spécifiques en plus des compétences du tronc commun.

Tronc Commun	Couvre les domaines en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.
BDMRC Business Développement et Management de la Relation Client	Ce parcours vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.
BI Business International : achat et vente	Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.
MDEE Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat	Ce parcours forme aux activités commerciales digitales, du pilotage à la gestion, avec une ouverture vers la création de start-up.

Programme

24 semaines de stage
- **4 semaines** en BUT 1
- **8 semaines** en BUT 2
- **12 semaines** en BUT 3

Alternance
Possible chaque année

1 800h de formation
dont **600h** de projets tutorés

Modalités

Initial
1ere, 2eme, 3eme année
Tous les parcours

Alternance
Possible dès la 1ere année pour tous les parcours à l'exception de Business international

1ère année : 1s IUT/ 1s entreprise
2ème année : 16s IUT / 32s entreprise
3ème année : 12s IUT / 40s entreprise

Effectif

140 étudiants en formation initiale
+50 places maximum en alternance
en 1ere année

Les + de la formation

Travail en mode projet
Travaux pratiques menés durant toute la formation sur des problématiques concrètes d'entreprises du territoire.

International
Possibilité d'effectuer son stage et/ou une année à l'étranger en BUT 3. La 3eme année du parcours BI se déroule à l'étranger dans une université partenaire

Équipements
Laboratoires de langues, salles informatiques, bibliothèque universitaire

Pédagogie
La formation repose sur une approche par compétences, avec des mises en situation professionnelles, un travail par projets, des travaux de groupe et des cours interactifs.

Mots clés

Marketing **Vente**
Communication commerciale
Négociation Prospection
Distribution **Merchandising**
Événementiel Analyse de données
E-commerce **Relation client**
Étude de marché
ROI Stratégie commerciale
Comportement du consommateur
Travail en équipe **KPI**

Débouchés

Insertion Professionnelle

Secteur d'activité
Débouchés dans le marketing digital, le e-commerce ou l'entrepreneuriat ; le commerce international, en achat ou vente, dans tous types d'organisations ; le business développement et le management de la relation client, dans tout secteur d'activité.

Métiers
Chargé de marketing digital, Webmarketeur, Créateur d'entreprise, Commercial export, Assistant import-export, Acheteur international, Business developer, Chargé de clientèle, Responsable commercial.

Poursuites d'études

Les diplômés peuvent poursuivre leurs études vers le bac+5 en école de commerce, IAE ou master universitaire.

Compétences visées

MDEE
Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Maîtriser les outils du marketing digital
- Développer une activité en ligne
- Concevoir et gérer un projet entrepreneurial

BI
Business International : achat et vente

- Négocier dans un contexte international
- Gérer les achats et ventes à l'étranger
- Voir les enjeux logistiques et douaniers

BDMRC
Business Développement et Management de la Relation Client

- Développer et fidéliser une clientèle
- Mettre en place une stratégie commerciale
- Manager une équipe de vente

Témoignages

Margaux

"Le BUT Techniques de Commercialisation m'a vraiment aidée à mieux comprendre le monde du travail. Les cours avec des professionnels du secteur du commerce m'ont permis de voir comment ça se passe vraiment dans les entreprises, et en même temps, on est à l'université et on apprend à prendre du recul et à réfléchir plus globalement sur les enjeux du commerce. Grâce à cette formation, je me suis sentie prête pour mes premiers stages et j'ai ensuite trouvé rapidement un poste dans une entreprise de marketing digital."

Axel

"Lors de la dernière année de mon diplôme en TC, je suis partie au Pays de Galles où j'ai étudié le marketing. J'ai intégré le master marketing des services à l'IAE de Brest l'année suivante. Je suis actuellement en master 2 en alternance dans la société qui m'avait accueilli en stage de deuxième année. La formation TC est à l'origine de ce parcours car, en plus d'être un cursus complet, riche et varié, c'est un parcours professionnalisant avec ses stages et ses nombreux projets qui nous mettent en relation directe avec des professionnels de secteurs variés."

Visite virtuelle à 360°

02 98 90 85 13
tc.iutquimper@univ-brest.fr