BUT Techniques de commercialisation - Campus Centre Créteil

UNIVERSITÉ PARIS-EST CRÉTEIL VAL DE MARNE

Domaine :
Droit - Economie - Gestion

UFR/Institut :
UPEC - Institut Universitaire de Technologie de Créteil-Vitry

Type de diplôme :
BUT

Niveau(x) de recrutement :
Bac

Niveau de diplôme :
Bac + 3

Niveau de sortie :
Niveau II

Lieu(x) de formation :
Créteil - Campus Centre

Durée des études :
3 ans

Accessible en :
Formation initiale,
Formation continue,
Formation en alternance

Présentation de la formation

En trois ans, le BUT Techniques de commercialisation (TC) forme des collaborateurs opérationnels, polyvalents, performants et évolutifs dans les domaines de la vente, du marketing, de la distribution et de la communication. La formation permet aux étudiants d'acquérir de solides connaissances théoriques et de développer leurs compétences professionnelles au service de l'entreprise.

Compétence(s) visée(s)

La formation s'articule autour des compétences suivantes :
- conduire les actions marketing,
- vendre une offre commerciale,
- communiquer l'offre commerciale.

A partir de la 2e année, les étudiants sont invités à choisir entre trois parcours et à développer ainsi des compétences supplémentaires.

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
Compétences spécifiques au parcours : gérer une activité digitale, développer un projet e-business

Parcours Marketing et management du point de vente
Compétences spécifiques au parcours : manager une équipe commerciale sur un espace de vente, piloter un espace de vente

Parcours Business developpement et management de la relation client
Compétences spécifiques au parcours : participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation, manager la relation client

Poursuites d'études

Des poursuites d'études sont possibles en master, en école de commerce ou à l'étranger.

Débouchés professionnels

En étroite collaboration avec les milieux professionnels, la formation permet aux étudiants d'acquérir les compétences attendues par les entreprises. Elle offre des débouchés dans des secteurs variés comme l'immobilier, les services, l'agroalimentaire, les assurances, le commerce, le B to B ou encore le secteur bancaire.

Exemples de postes accessibles aux diplômés : commercial, chef de rayon, responsable de secteur, agent immobilier, assistant marketing, conseiller clientèle, assistant communication, assistant commercial.

Organisation de la formation

Le BUT Techniques de commercialisation comprend 1800 heures de formation (incluant cours, TD, TP), 600 heures de projets et des périodes de stage, réparties sur 3 ans.

Une réflexion autour du projet professionnel est menée dès la première année, permettant ainsi aux étudiants de faire leur choix

entre les trois parcours du BUT TC et de donner une spécialisation métier à leur formation.

Les 3 parcours du BUT Techniques de commercialisation

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Marketing et management du point de vente
- Business developpement et management de la relation client

Les informations spécifiques à chaque parcours seront communiquées prochainement.

Format de la formation :
Présentiel avec accès à des ressources numériques.

Méthodes pédagogiques mobilisées :
L'enseignement est dispensé sous forme de cours magistraux, de travaux dirigés, de travaux pratiques et projets.

Stage / Alternance

La formation peut être suivie :
- sous format classique avec des périodes de stage dès la première année, pour une durée totale de 22 à 26 semaines,
Ou
- en alternance à partir de la deuxième année.

Contrôle des connaissances

L'évaluation est organisée en contrôle continu, sous forme écrite, orale, avec remise de rapports et présentation de soutenances.

Calendrier pédagogique

1800 heures de formation + 600 heures de projet réparties sur 3 ans, selon un calendrier débutant en septembre et se terminant en juin pour la formation initiale et en septembre pour la formation en alternance.

Modalités d'admission en formation initiale

La formation Techniques de commercialisation est ouverte :
- Pour une entrée en 1ère année en formation initiale, aux candidats titulaires du baccalauréat, toutes séries confondues.

- Pour une entrée en 2ème année (en alternance ou en formation initiale) aux candidats admis en 2e année de DUT Techniques de commercialisation, ainsi qu'aux candidats ayant un L1 validé.

Toutes les candidatures sont examinées par un jury qui décide, après étude du dossier et compte tenu du nombre de places disponibles, de l'admission ou non de l'étudiant.

Modalités d'admission en formation par alternance

L'alternance est possible à partir de la deuxième année de BUT :

- pour les étudiants déjà inscrits dans la formation en première année de BUT en formation initiale selon une procédure démarrant en février de la première année de BUT, explicitée par le responsable de formation
- pour des candidats extérieurs en déposant candidature à partir de février à l'adresse : canel.iutsf.org

Tarifs :
Pour l'alternant, la formation est financée par l'employeur ou l'opérateur de compétences (OPCO). Le seul montant à acquitter est la Contribution à la Vie Étudiante et de Campus (CVEC).

Pour l'employeur, le coût du recrutement d'un apprenti peut être évalué en cliquant ici.

Candidature

• Lycéens et bacheliers antérieurs pour une admission en 1ère année : candidatures sur www.parcoursup.fr
• Etudiants ou adultes en reprise d'études pour une admission en 2ème année en alternance ou 3ème année en alternance : candidature sur canel.iutsf.org
• Etudiants internationaux (procédure Campus France) : consultez le site www.campusfrance.org
• Etudiants internationaux (hors Campus France) : candidature sur https://candidatures.u-pec.fr
Pour plus d'informations, contactez la scolarité du diplôme.

Etudes et handicap:
L'UPEC propose aux usagers en situation de handicap un accompagnement spécifique pour leur permettre d'étudier dans les meilleures conditions : aménagement des études et des examens, accès aux locaux et équipements spécifiques.
En savoir + : https://www.u-pec.fr/fr/vie-de-campus/etudes-et-handicap

Scolarité

Scolarité de l'IUT de Créteil-Vitry
Campus Centre de Créteil
Bâtiment L1 - 1er étage - Bureau 132-136
61, avenue du Général De Gaulle - 94010 Créteil cedex
Tél : 01 45 17 16 84
Mail : scol-iutcv@u-pec.fr

Secrétariat

Secrétariat du Département techniques de commercialisation
Campus Centre de Créteil - Bâtiment L4
61, avenue du Général De Gaulle - 94010 Créteil cedex
Tél : 01 45 17 19 26
Mail : tc-iutcv@u-pec.fr

Plus d'informations

Etudes et handicap:
L'UPEC propose aux usagers en situation de handicap un accompagnement spécifique pour leur permettre d'étudier dans les meilleures conditions : aménagement des études et des examens, accès aux locaux et équipements spécifiques.
En savoir + : https://www.u-pec.fr/fr/vie-de-campus/etudes-et-handicap

Université Paris-Est Créteil Val de Marne (UPEC)
61, avenue du Général-de-Gaulle
94010 Créteil cedex