

# BUT · BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (CHERBOURG)



**PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT**

**PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE**

**PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT**

DIPLÔME NATIONAL

**niveau de diplôme**

Grade de Licence (Bac+3)

**durée**

3 années

**lieu-x de formation**

Cherbourg-en-Cotentin

**crédit ECTS**

180

CONTACT

Université de Caen Normandie

IUT Grand Ouest Normandie

Campus universitaire de  
Cherbourg-en-Cotentin

60 rue Max-Pol Fouchet · CS

20082 · 50130 Cherbourg-en-  
Cotentin

Secrétariat TC : 02 33 01 45 60

[iut-grand-ouest-](http://iut-grand-ouest-normandie.unicaen.fr/)

[normandie.unicaen.fr/](http://normandie.unicaen.fr/)

Le BUT TC (Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation) offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études. Il est organisé en 6 semestres.

Contenu des enseignements

Ils sont articulés autour de blocs de compétences communs :

- MARKETING (conduire des actions marketing)
- VENTE (vendre une offre commerciale)
- COMMUNICATION COMMERCIALE (communiquer l'offre commerciale)

et de parcours choisis par les étudiants. Ces parcours débuteront au cours de la 2e année du BUT :

- parcours 1 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- parcours 2 : Business international : achat et vente
- parcours 3 : Business Développement et Management de la relation client

### COMPÉTENCES ACQUISES

Le BUT TC est articulé autour de Blocs de Compétences communs et de parcours (voir <http://tcfrance.fr/dut-tc/lessentiel>)

Les études et actions réalisées par les étudiants correspondent à une véritable pré professionnalisation par la confrontation aux problématiques concrètes de leurs futurs employeurs, par l'utilisation effective d'outils et de méthodes de travail d'entreprises, par la rencontre avec les acteurs économiques (clients, distributeurs, fournisseurs, producteurs). Par le travail de groupe, l'implication d'un acteur extérieur (le commanditaire) et l'encadrement d'enseignants pour la résolution d'une problématique professionnelle, la formation IUT devient proche de sa vocation : l'insertion professionnelle.

## POURSUITE D'ÉTUDES

Les titulaires du BUT TC pourront poursuivre leur parcours universitaire afin d'évoluer plus rapidement vers des postes de direction et d'encadrement.

En licence professionnelle :

- LP Conseiller gestionnaire de clientèle
- LP Assistant commercial export trilingue
- LP Distribution
- LP Marketing
- ...

En licence ou Master : dans les domaines du commerce, des sciences économiques, des langues étrangères appliquées ou de la communication...

En École supérieure de commerce : Concours Passerelle / Concours tremplin

En Institut universitaire professionnalisé - IUP : dans les domaines de la Banque-assurance, du commerce, du marketing...

## PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Économie générale - Mercatique - Bureautique - Mathématiques - Négociation Vente - Techniques d'expression - Organisation des entreprises - LV (anglais, espagnol, allemand) - Études et recherches commerciales - Droit - Distribution - Techniques de Commerce International - Communication commerciale - Comptabilité - Psychosociologie - Statistiques - Animation Force de Vente - Qualité - Gestion de la relation client - Méthodologie - Analyse financière - Marketing stratégique - Logistique

Autour de ces enseignements viennent s'articuler :

- Trois stages (au moins un par année), d'une durée totale d'au moins 26 semaines (sur les 6 semestres)
- Des projets tutorés ; ce sont des projets de durée variable (de quelques jours à plusieurs mois), au service d'une

entreprise, d'une organisation, ou du département.

- Des concours et actions (Masters de vente, ...).

L'alternance est possible.

L'évaluation se déroule sous le régime du contrôle continu ; cela signifie que votre moyenne est composée de plusieurs notes acquises tout au long du semestre, selon des modalités différenciées (notes individuelles et/ou collectives) :

- Évaluations écrites
- Évaluations orales
- Travaux de groupe
- Travaux dans le cadre professionnel (stages, projets)
- Etc...

## ADMISSION · INSCRIPTION

### NIVEAU DE RECRUTEMENT

Baccalauréat

### CONDITIONS D'ACCÈS

Recrutement :

- baccalauréat général ou technologique (STMG Mercatique ou Gestion - Finances)
- baccalauréat professionnel (uniquement Commerce et sur conditions de résultats)

Candidature sur le portail [Parcoursup](#).

Sélection sur dossier et éventuellement entretien.