



BUT - BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (CAEN)

PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

PARCOURS STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

DIPLÔME NATIONAL

niveau de diplôme

Grade de Licence (Bac+3)

durée

3 années

lieu-x de formation

Caen

crédit ECTS

180

CONTACT

Université de Caen Normandie

IUT Grand Ouest Normandie

Boulevard Maréchal Juin · CS

14032 · 14032 Caen Cedex 5

02315670860231567125

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

normandie.unicaen.fr/

Le Bachelor Universitaire de Technologie permet d'allier efficacement théorie et pratique. Chaque parcours au sein de la formation Techniques de Commercialisation est adossé à un référentiel de compétences qui structure et assure la progression et la professionnalisation de chaque étudiant.e au cours de ses 3 années de formation. Chacun affine son projet post-BUT, grâce à l'accent mis sur la pédagogie par projets. Les Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ) valideront ces éléments.

Les parcours proposés au sein du département TC du site de Caen :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel.

MÉTIERS VISÉS

À l'issue de la formation, et selon le parcours suivi, l'étudiant.e pourra accéder aux métiers ciblés :

- parcours Marketing digital, E-business et entrepreneuriat : tous les métiers du digital, création d'une start-up ou d'une entreprise
- parcours Business développement et management de la relation client : tous les métiers de développement commercial et du management de la relation client
- parcours Stratégie de marque et événementiel : tous les métiers du branding (management de la marque) et de l'événementiel.

COMPÉTENCES ACQUISES

De l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client, le titulaire du BUT Techniques de Commercialisation intervient à toutes les étapes de la mise sur le marché d'un bien ou d'un service. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

POURSUITE D'ÉTUDES

IAE, écoles de management en France ou à l'étranger.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

Les enseignements recouvrent la culture générale (expression, mathématiques appliquées, langues vivantes 1 et 2 dont obligatoirement l'anglais), ainsi que le marketing, la vente,

l'économie, le droit, et autres matières pré-professionnalisantes.

<https://www.youtube.com/watch?v=jSb6GCemlts&feature=youtu.be>

ADMISSION · INSCRIPTION

NIVEAU DE RECRUTEMENT

Baccalauréat

CONDITIONS D'ACCÈS

L'ensemble des candidatures est examiné par l'équipe pédagogique. Pour les néo-bacheliers, la candidature comprend les bulletins de 1ère et Terminale, les notes des épreuves anticipées de 1ère, une lettre de motivation pour la formation. La sélection se fait sur dossier.