



COMMERCE · MARKETING · TOURISME

DIPLÔME : Bachelor Universitaire de Technologie | **NIVEAU** : Grade de Licence (Bac+3) | **CODE
RNCP** : 35355



IUT GRAND OUEST NORMANDIE

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

OBJECTIFS

La 1^{re} année du BUT est un « tronc commun » : Intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client.

Les parcours spécialisés démarrent en 2^e année :

- MRC : En spécialiste de la relation client, BtoB et BtoC, mettre en place la meilleure stratégie de vente et satisfaction client.
- MD : Développer des produits et/ou services et des projets e-business.
- BI : Analyser avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers afin de gérer au mieux les achats et ventes dans un contexte international.

COMPÉTENCES ACQUISES

MRC :

- Conduire des actions marketing, communiquer et vendre une offre commerciale
- Élaborer les stratégies de vente

MD :

- Création et/ou développement d'entreprises ou organisations
- Prospection
- Gestion de l'activité digitale

BI :

- Formuler une stratégie de commerce à l'international en analysant les capacités de l'entreprise
- Piloter des opérations d'import / export

PRÉREQUIS

Recrutement :

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

Candidature sur le portail [Parcoursup](https://parcoursup.fr).

Sélection sur dossier et éventuellement entretien.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- Expression
- Mathématiques appliquées
- Anglais
- Marketing
- Vente
- Éco - Droit

MÉTIERS VISÉS

MRC :

- Chargé de Clientèle / e-Commerce
- Adjoint Service Clients
- Technico-Commercial / Business Developer

MD :

- Community Manager / Web Marketeur
- Assistant Marketing
- Animateur Commercial & marketing

BI :

- Adjoint Responsable Import / Export
- Acheteur
- Administrateur de Ventes Export

POURSUITES POSSIBLES

Insertion professionnelle immédiate ou Écoles de Commerce, Master 1, IAE, ...

DURÉE & LIEU

2000 heures sur 3 ans (alternance dès la deuxième année) - IUT
Grand Ouest Normandie Pôle de Cherbourg - Cité Universitaire

RYTHME PRÉVISIONNEL D'ALTERNANCE

Selon calendrier d'alternance à venir

MODALITÉ D'ACCÈS

Formation initiale
Alternance en contrat de professionnalisation
Alternance en contrat d'apprentissage
Formation continue (hors contrat de professionnalisation)

COMMENT S'INSCRIRE ?

Dossier sur e-candidat / Parcoursup

**CONTACTS :**

Contact spécifique pour l'alternance

Isabelle MORIN

iut-pole-cherbourg.fca@unicaen.fr | 02 33 01 45 50 | 02 33 01 45 25

iut.cherbourg.tc@unicaen.fr | 02 33 01 45 60

Contact relations entreprises

Sylvie RUET · iut-pole-cherbourg.entreprises@unicaen.fr · 02 33 01 45 24

ou

formation-pro@unicaen.fr

Responsable formation

Wenkpami Didier Tagbata · didier.tagbata@unicaen.fr

ACCESSIBILITÉ PSH

Le Relais Handicap Santé apporte un accompagnement personnalisé aux personnes en situation de handicap durant toute leur formation afin de faciliter leur intégration pédagogique.

PLUS D'INFORMATION SUR CE DIPLÔME