



COMMERCE · MARKETING · TOURISME

DIPLÔME : Bachelor Universitaire de Technologie | **NIVEAU** : Grade de Licence (Bac+3) | **CODE RNCP** : 35356



IUT GRAND OUEST NORMANDIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (LISIEUX)

PARCOURS Marketing et management du point de 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 :

- MPV : Conseiller, négocier et vendre en BtoB et BtoC au sein de tout type de commerce.
- MRC : En spécialiste de la relation client, BtoB et BtoC, mettre en place la meilleure stratégie de vente et satisfaction client.

COMPÉTENCES ACQUISES

- Conduire des actions marketing, communiquer et vendre une offre commerciale
- Élaborer les stratégies de vente
- Élaborer une identité de marque via des analyses et études de marché
- Manager un projet événementiel
- Utiliser les outils numériques
- Création et/ou développement d'entreprises ou organisations
- Prospection
- Gestion de l'activité digitale
- Formuler une stratégie de commerce à l'international en analysant les capacités de l'entreprise
- Piloter des opérations d'import / export
- Piloter un espace de vente
- Se plier aux objectifs fixés
- Vendre – Mettre en avant les produits et/ou services
- Utiliser des outils de communication

PRÉREQUIS

Candidature sur le portail [PARCOURSUP](#).
Première année du BUT TC validé.

PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS

- Marketing/Négociation vente
- Gestion et stratégie de l'entreprise
- Gestion comptable et financière
- Droit commercial
- Économie
- Statistique et probabilité
- Anglais
- Expression et communication

MÉTIERS VISÉS

MPV :

- Assistant Manager
- Manager de Point de Vente
- Chef de secteur

MRC :

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

POURSUITES POSSIBLES

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

DURÉE & LIEU

2000 heures sur 3 ans (alternance dès la seconde année) Antenne de Lisieux

RYTHME PRÉVISIONNEL D'ALTERNANCE

2 semaines en cours / 2 semaines en entreprise
1 semaine en cours / 3 semaines en entreprise

MODALITÉ D'ACCÈS

- Alternance via contrat d'apprentissage ou professionnalisation
- Pro-A
- Salariés
- Formation Initiale

COMMENT S'INSCRIRE ?

Dossier sur e-candidat / Parcoursup

**CONTACTS :**

Contact spécifique pour l'alternance

Cathy LE FOLL, Secrétaire de Département - 02 31 48 44 00 | cathy.lefoll@unicaen.fr
Taniele LACOUR & Romuald DUFY, Chargés des Relations Entreprises
taniele.lacour@unicaen.fr - romuald.dufy@unicaen.fr

IUT Grand Ouest Normandie, pôle de Caen, Service FCA | iut-pole-caen.fca@unicaen.fr
Nathalie HURISSE Responsable Service FCA, référente Qualité
02 31 56 70 15 | nathalie.hurisse@unicaen.fr

Bénédicte LEPLEUX Assistante de formation | 02.31.56.70.05 | benedicte.lepleux@unicaen.fr
et Nathalie MICHEL Assistante de formation | 02.31.56.70.02 | nathalie.michel@unicaen.fr

Contact relations entreprises

SUFCA (Service Universitaire de la Formation Continue & de l'Apprentissage)
Taniele LACOUR | taniele.lacour@unicaen.fr | 06 48 65 01 05

Responsable formation

Cedric Launay · cedric.launay@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