



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (LISIEUX)

PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE 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

Lisieux

crédit ECTS

180

CONTACT

Université de Caen Normandie
IUT Grand Ouest Normandie
Boulevard Maréchal Juin · CS
14032 · 14032 Caen Cedex 5

secrétariat 02 31 48 44 00

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

La formation vise à donner aux étudiants l'ensemble des connaissances et méthodes nécessaires à l'animation des secteurs commerciaux des entreprises de production, de distribution et de service.

Un enseignement diversifié alliant culture générale, connaissance de l'entreprise et apprentissages des techniques commerciales est dispensé. Les diplômes BUT TC sont des techniciens polyvalents et prêts à s'adapter à tous els contextes. Les stages et les méthodes pédagogiques vont permettre l'acquisition d'un savoir-faire et vont donner à la formation son caractère pratique et opérationnel.

MÉTIERS VISÉS

- Agent commercial
- Attaché commercial
- Assistant commercial, assistant marketing
- Chargé d'études
- Conseiller clientèle (banque, assurance)
- Chef de rayon
- Responsable des achats, des ventes

COMPÉTENCES ACQUISES

Techniciens supérieurs dans les secteurs commerciaux.

POURSUITE D'ÉTUDES

Écoles de commerce, Université (Master 1), IAE.

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

ADMISSION · INSCRIPTION

NIVEAU DE RECRUTEMENT

Baccalauréat

CONDITIONS D'ACCÈS

Candidature sur le portail PARCOURSUP.

Sélection sur dossier (bulletins, fiche avenir, lettre de motivation).