



La Rochelle
Université

Institut Universitaire de Technologie
La Rochelle



BUT Techniques de commercialisation



Formation
avec ou
sans
alternance

www.iut-larochelle.fr



Spécificités du Département

- **Une mobilité internationale encouragée** : partenariats avec des universités étrangères, stages, accueil d'enseignants étrangers...
- **Une pratique du sport valorisée** : pratique (en compétition ou hors compétition) prise en compte dans la validation de chaque semestre. Suivi individualisé des sportifs de haut niveau.
- **De nombreuses associations actives** : Tech de Co Entreprise, Bureau des Etudiants (BDE), Forum pour Demain...
- **Réso ATCLR** : réseau des diplômés-ées du département.

Objectifs de la formation

Riche d'une expérience de plus de 50 ans, le Département Techniques de Commercialisation forme des commerciaux capables d'évoluer rapidement vers des fonctions d'encadrement.

L'enseignement universitaire professionnalisé permet à l'étudiant d'acquérir une solide compétence commerciale et une bonne culture générale.

Cette pédagogie, associée à la qualité de l'encadrement, garantit un taux de réussite élevé et offre les meilleures chances de débouchés professionnels ou de poursuite d'étude

Conditions d'admission

- Baccalauréat STMG
- Baccalauréat général avec spécialité ou option mathématiques fortement recommandée
- Autres baccalauréats
- Admission possible par validation des acquis de l'expérience.
- Les candidats-es font l'objet d'une sélection sur dossier (inscription Parcoursup)
- 2 langues vivantes : Anglais obligatoire, et Espagnol ou Allemand

Organisation des études

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) est le nouveau diplôme de grade Licence exclusivement délivré par les IUT.

Il allie études universitaires et technologiques avec des périodes de mises en situation professionnelle (Projets Tutorés, Stages, Alternance, ...)

Il adopte une organisation des études décrite dans un programme national.

Validation du diplôme :

6 semestres validés par un contrôle continu donnant droit à 180 ECTS.

Assiduité obligatoire à l'ensemble des enseignements.

DUT (120 ECTS) délivré automatiquement à tout étudiant-e ayant validé les deux premières années.

Rythme de travail :

1800 heures dont 600h projets sur 3 ans.

30h hebdomadaires.

Formats d'enseignement diversifiés (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, projets, simulations de gestion, études de cas, challenges, etc. ...).

Travail en équipe et entraînement intensif aux techniques de présentation orale.

Encadrement de qualité assuré par des enseignants et des professionnels. Equipements accessibles: matériels audiovisuels, informatiques et multimédia modernes.

Contenu de la formation

Le BUT TC est un diplôme structuré en 5 blocs de compétences, dont 3 blocs de compétences communs :

BUT 1 S1 - S2	BUT 2 S3 - S4	BUT 3 S5 - S6
VENTE 1	VENTE 2	VENTE 3
MARKETING 1	MARKETING 2	MARKETING 3
COMMUNIQUER 1	COMMUNIQUER 2	
	Parcours niveau 1	Parcours niveau 2
	Parcours niveau 1	Parcours niveau 2

A partir de la 2^e année, l'étudiant-e choisit un parcours parmi 5 parcours nationaux, contenant chacun deux blocs de compétences spécifiques.

Domaines couverts par les 5 parcours nationaux :

- Marketing Digital et E-Business et Entrepreneuriat *
- International Business : Achat et Vente *
- Marketing et Management du Point de Vente
- Business Développement et Management de la Relation Client *
- Stratégie de Marque et Événementiel

Exemples de matières étudiées : négociation, vente, achat, marketing, web-marketing, communication commerciale, distribution, outils de gestion, statistiques, comptabilité, TIC, commerce international, droit, langues, expression, communication, économie, etc.

Professionnalisation :

- 40 % des heures d'enseignement consacrées à des travaux pratiques et aux mises en situations professionnelles
- Projets tutorés : 600h et élaboration du Projet Personnel et Professionnel
- Stages : 26 semaines réparties sur les trois années, dont 8 à 12 semaines en BUT 1 et BUT 2



* Parcours possible à La Rochelle



Métiers et secteurs d'activités visés

Métiers

- Conseiller clientèle
- Assistant marketing
- Attaché Commercial
- Chef de rayon
- Chargé de communication
- Community manager
- Chef de projet digital
- Négociateur immobilier
- Chef de produit
- Responsable commercial
- Responsable export, Responsable marketing
- Etc.

Secteurs d'activités

- Services commerciaux de tous types d'entreprises
- Banques / Assurances
- Commerce et Distribution
- Communication
- Marketing, Marketing digital et E-commerce
- Commerce International
- Tourisme & Loisirs, Immobilier
- Événementiel
- Vente automobile
- Nautisme, Transports
- Etc.

Poursuite d'études

- Masters en sciences économiques et gestion, spécialisés en commerce, marketing ou communication (IAE)
- Ecoles de commerce et autres écoles supérieures (par concours)

Contacts

Contact formation

+33 (0)5 46 51 39 20
iutdir-tc@univ-lr.fr

Scolarité, inscriptions

+33 (0)5 46 51 39 03
iut-scolarite@univ-lr.fr

Institut Universitaire de Technologie

15 rue François de Vaux de Foletier
17026 La Rochelle cedex 01

www.iut-larochelle.fr

 IUT La Rochelle

