



Techniques de Commercialisation

4 parcours
(possible dès la 2^e année)

Objectifs

Le **BUT Techniques de Commercialisation** est un diplôme universitaire national de grade licence qui prépare en trois ans aux métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Organisation de la formation

Après une première année commune où vous étudierez le marketing, la vente et la communication commerciale, vous approfondirez vos connaissances et complèterez votre formation en choisissant, **dès la deuxième année, l'un de nos 4 parcours, que vous poursuivrez en troisième année.**



- Formation en 3 ans organisée en approche par compétences,
- Le **BUT TC** délivre le **grade de licence**,
- **Apprentissage possible** en fonction des parcours en 2^e ou 3^e année
- Évaluations en **contrôle continu**.

4 parcours possibles à partir de la 2^e année.

Parcours et métiers

1 - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

MÉTIERS :

- web-master,
- community manager,
- chef de projet digital,
- trafic manager,
- responsable contenu web,
- chargé de la communication digitale,
- web designer...

2 - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

MÉTIERS :

- responsable ou responsable adjoint d'une unité commerciale ou d'un point de vente
- category manager
- merchandiser,
- chef de rayon,
- manager de rayon...

3 - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

MÉTIERS :

- commercial terrain ou sédentaire, commercial B to B,
- technico-commercial,
- assistant commercial/marketing,
- chargé de clientèle, chargé d'affaire,
- business développeur,
- responsable des ventes et de la relation client,
- chargé de marketing opérationnel,
- gestionnaire de clientèle...

4 - STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

MÉTIERS :

- brand manager,
- responsable marque,
- coordinateur de marque,
- chef de projet,
- responsable événementiel,
- chargé de communication produit...

Nos plus

La sécurité d'un **diplôme d'Etat de grade licence** qui allie théorie et pratique.

La possibilité de partir à l'étranger.

Une certification en orthographe et en expression (certificat voltaire).

Nos infrastructures :

- un laboratoire de langues, un CRL (Centre de Ressources en Langues),
- une salle de phoning,
- un centre audiovisuel,
- une salle d'innovation pédagogique,
- des salles équipées de tableaux interactifs,
- de nombreuses salles informatiques,
- un centre de documentation, un service de restauration ...

NOUVEAU

Transition Ethique, Ecologique et Sociale : Une véritable valeur ajoutée. Le département TC de Tours propose des activités autour du développement durable afin de fournir à ses étudiants des clés pour comprendre les enjeux actuels et appréhender les problématiques du monde du travail de demain.

Chiffres clés

- 25 % CM
- 28 étudiants en TD
- 75 % TD et TP
- 14 étudiants en TP
- 2400 h de formation réparties sur 3 ans (1800h d'enseignement, 600 h de projets).

Une formation sur 3 ans alliant théorie et pratique

Un **bachelor en 3 ans** qui correspond aux standards européens et qui facilite l'insertion professionnelle comme la poursuite d'études (Ecoles de communication, de commerce, masters...) partout en Europe.

Une formation solide réalisée par des enseignants-chercheurs, des enseignants spécialistes du domaine et des professionnels.

Une pédagogie innovante et transversale pour une mise en situation immédiate des apprentissages (jeux de simulation, études de cas, challenges de négociation en français et en langue étrangère, challenges marketing et communication, rallye...).

Un encadrement sérieux où l'assiduité est obligatoire et où **le suivi des étudiants est personnalisé**.

Un ancrage professionnel qui fait le succès de notre formation

Des projets d'envergure à réaliser en équipe.
Exemple : Organisation d'un événement humanitaire, culturel ou sportif.

26 semaines de stage réparties sur 3 ans
Et un large réseau de partenariats professionnels.

3 périodes de stage

travail en projet

Projet professionnel

Un accompagnement personnalisé pour vous aider à mieux vous connaître afin de construire ensemble votre projet professionnel
De nombreuses activités : un salon des métiers, un forum poursuite d'études, des rencontres avec les anciens, des ateliers CV, lettre de motivation, entretiens, etc.



Techniques de Commercialisation

4 parcours
(possible dès la 2^e année)

Recrutement

Candidature sur parcoursup.fr (ouverture courant janvier)
Rentrée universitaire en septembre

Bacs généraux quelles que soient les spécialités et Bacs STMG

Sélection sur dossier et motivations

2 langues vivantes :
anglais et au choix : espagnol, allemand ou italien

Diplôme ouvert à la VAE totale ou partielle

Formation accessible aux salariés et demandeurs d'emplois en formation continue.

De nombreux dispositifs existent en fonction de votre statut.
Tarifs et renseignements (contacter le sefca).

Contacts

IUT de Tours
Département
Techniques de Commercialisation
29 rue du Pont Volant
37 082 Tours cedex 2
02 47 36 75 49
iut.univ-tours.fr

Service de Formation Continue
(SEFCA)
Sandrine Hadji
sefca@univ-tours.fr
02 47 36 76 28

Plus d'info :



Source photos : IUT de Tours



Si vous avez des besoins spécifiques liés à une situation de handicap, l'université de Tours peut vous proposer un accompagnement ou une aide adaptée.

université de TOURS | IUT Tours
Institut Universitaire de Technologie

@iutdetours    