



# Techniques de Commercialisation

Bachelor Universitaire de Technologie

- *Parcours* Marketing digital - e-business et entrepreneuriat
- *Parcours* Business international : achat et vente
- *Parcours* Marketing et management du point de vente
- *Parcours* Business développement et management de la relation client



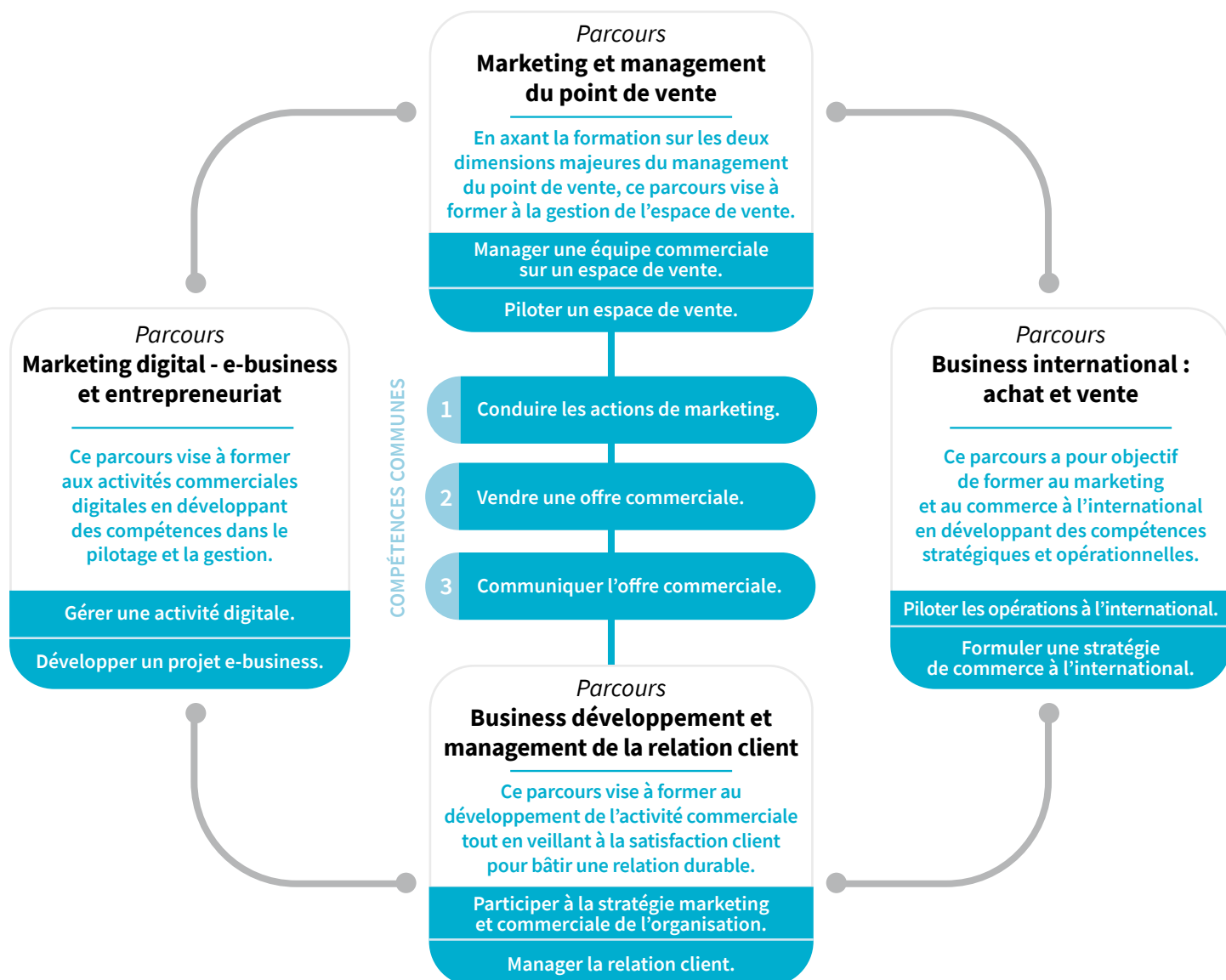
**IUT Saint-Nazaire**  
Pôle Sciences et technologie



# Présentation du diplôme

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables **d'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.** La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Il est **polyvalent, autonome et évolutif.**

**4 parcours, accessibles à partir de la 2<sup>e</sup> année, permettent une spécialisation progressive et le développement de 3 compétences communes et de 2 spécifiques à chaque parcours.**



## Les + de la formation



Diplôme **aligné sur les standards internationaux** qui facilitent les échanges avec les universités étrangères.



Acquisition de **120 ECTS** en fin de 2<sup>e</sup> année.



Une formation structurée autour de mises en situation professionnelle, de gestion de projets, de **missions en entreprise (stages et alternance)**.



Une pédagogie adaptée avec une large place aux **travaux dirigés et pratiques** en petits groupes.

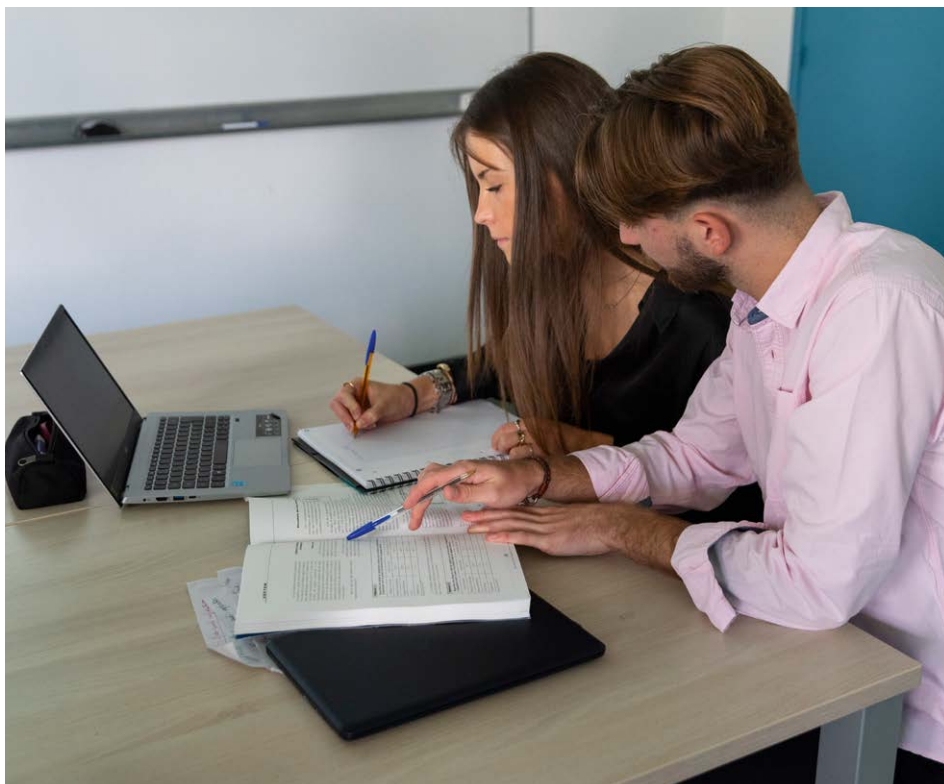


Un encadrement par des **équipes pédagogiques** mixtes :  
• enseignants-chercheurs  
• enseignants du secondaire  
• professionnels



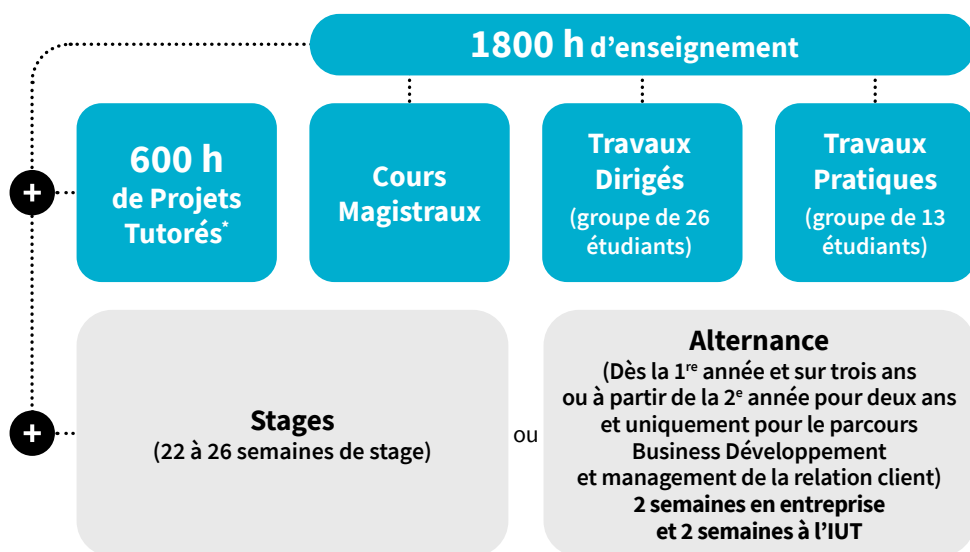
Le B.U.T. permet une **insertion professionnelle rapide**, mais aussi l'accès à des **poursuites d'études**.

# Programme



De nombreux travaux en groupes

## Organisation du diplôme sur 3 ans



## Admission en 1<sup>re</sup> année

### Niveau de recrutement :

- Bac ou équivalent

### Formations souhaitées :

- Baccalauréat général toutes spécialités (mais principalement sciences économiques, mathématiques, langues, numériques et sciences informatiques)
- Baccalauréat technologique STMG
- Baccalauréat professionnel (uniquement série Métiers du Commerce et de la Vente option A ou option B)

### Candidature et modalités d'inscription :

- [parcoursup.fr](http://parcoursup.fr)

## Coût de la formation

Frais de scolarité + Contribution Vie Étudiante et de Campus (CVEC)

(exonération possible pour les étudiants boursiers et les apprentis)

### Dispositifs d'accompagnement personnalisé :

- Personnes en situation de handicap et/ou empêchées
- Sportifs de haut niveau
- Artistes de haut niveau
- Activités professionnelles



Participation de tous les étudiants au concours national DCF Challenge

\* Travail sur un sujet technique sous la supervision d'un professionnel et/ou d'un membre de l'équipe pédagogique. Les sujets sont en lien avec les besoins de la profession ainsi qu'avec le projet personnel de l'étudiant. Ces projets s'inscrivent dans les SAÉ (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) qui permettent de mobiliser les ressources acquises afin de développer les compétences associées. Ces SAÉ alimenteront en partie le portfolio qui sera évalué à la fin de chaque année.

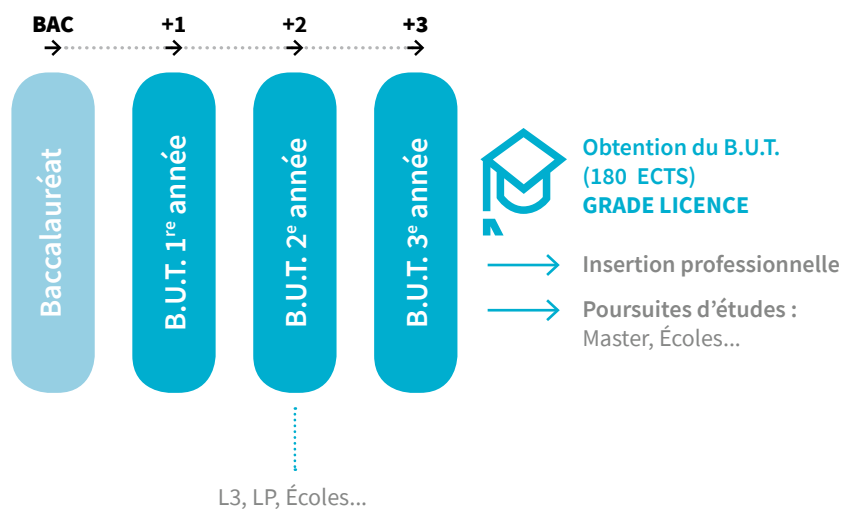
## Enseignement et évaluation

Suivi personnalisé par l'équipe pédagogique, tutorat par des étudiants, immersions en entreprises, interventions de professionnels, travaux dirigés et ensemble des équipements adaptés aux enseignements pratiques et théoriques sont autant de moyens utilisés pour mener à la réussite. L'obtention du B.U.T. est soumise à la validation de l'intégralité des blocs de compétences du parcours choisi par des évaluations organisées sous forme de contrôles continus des connaissances théoriques et pratiques.

L'Engagement Étudiant et Citoyen est un dispositif permettant aux étudiants investis dans le monde associatif, sportif, culturel, solidaire ou universitaire de bénéficier d'une bonification pouvant aller jusqu'à 5%.



# Poursuites d'études et débouchés



## Secteurs

Banque, assurance, immobilier, tourisme, distribution, agroalimentaire, cosmétique, textile, automobile...

## Métiers

Chargé de clientèle, chargé de clientèle e-commerce, adjoint service clients, technico-commercial, commercial, télé-conseiller, business developer...

## Entreprises marraines



TOYOTA

BANQUE POPULAIRE GRAND OUEST



# Saint-Nazaire et sa vie étudiante



Place du Commando - Saint-Nazaire

## Saint-Nazaire

Située à 60 km de Nantes, Saint-Nazaire est une ville portuaire au patrimoine historique et culturel riche. Elle compte plus de 70 000 habitants et possède de nombreux atouts.

## Activités sportives et culturelles

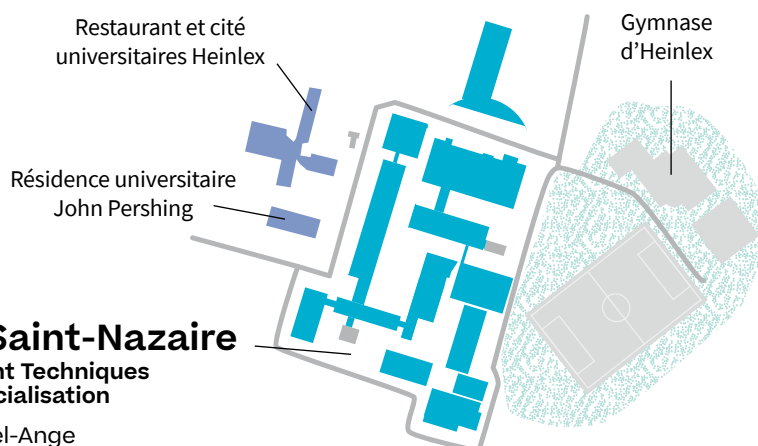
Le SUAPS (Service Universitaire des Activités Physiques et Sportives) propose de nombreuses activités. La ville côtière de Saint-Nazaire détient le label Ville Active et Sportive. Des activités culturelles sont proposées par l'IUT (atelier d'éloquence, musique, jeux de rôles...), par la ville (concerts, spectacles...) ou encore par l'École des Beaux-Arts (peinture, dessin...).

## Services aux étudiants

Le CROUS met à disposition à Saint-Nazaire plus de 280 chambres en cité universitaire ou résidence universitaire.

Un Restaurant Universitaire et une cafétéria font également partie de l'offre proposée.

Le service de santé des étudiants (SUMPPS) propose des consultations médicales, des bilans préventifs, des entretiens avec une assistante sociale...



## IUT de Saint-Nazaire

Département Techniques de Commercialisation

58 rue Michel-Ange  
44 600 SAINT-NAZAIRE  
02 40 17 81 10  
admitc@univ-nantes.fr

Les postes, fonctions ou missions indiqués peuvent être exercés par tout individu, indépendamment de son sexe, de son genre ou de son identification.