



CAMPUS DE TOULOUSE

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires aux techniques de vente. Il forme des techniciennes supérieures et des techniciens supérieurs qui pourront occuper des postes polyvalents et autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles et dans les entreprises de distribution et de service. Ils peuvent exercer aussi dans le secteur de la communication et du marketing. Il confère le grade de licence et permet d'acquérir 180 ECTS.



Compétences visées

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale



Métiers

- Assistant chef de produits
- Assistant de communication
- Attaché commercial/conseiller commercial
- Business developer
- Community manager
- Conseiller/chargé de clientèle
- Manager de rayon
- Technico-commercial



Parcours proposés à partir de la 2^e année

1. Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (RNCP 35354)
2. Marketing et management du point de vente (RNCP 35356)
3. Business développement et management de la relation client (RNCP 35357)



Organisation de la formation

Durée du BUT : 6 semestres (3 ans)

Volume horaire : environ 32 h par semaine

Le BUT Techniques de Commercialisation propose des travaux pratiques, des travaux dirigés, des cours magistraux et des projets.

Stages : 4 semaines en 1^{re} année, 8 semaines en 2^e année et 12 semaines en 3^e année, en France ou à l'étranger

Alternance : à partir de la 2^e année ou de la 3^e année, selon le parcours

Le DUT est toujours délivré au bout de 4 semestres (2 ans).



Les enseignements

De spécialité

Fondamentaux du marketing, concepts et stratégies marketing, négociation commerciale, technologie de l'information et de la communication, comptabilité de gestion, marketing opérationnel, gestion financière et budgétaire, organisation des entreprises...

Généraux

LV1 anglais, LV2, statistiques et probabilités, expression et communication, économie, droit et le Projet Personnel et Professionnel de l'Étudiant.



Alternance

Parcours 1 et 3 : en alternance à partir de la 2^e année
Parcours 2 : en alternance à partir de la 3^e année

Nos atouts

- Accompagnement des candidats vers l'alternance
- Suivi régulier des étudiants par un double tutorat IUT-entreprise
- 300 entreprises partenaires et forum entreprises et job dating

En savoir plus



Infos recruteurs



Infos étudiants



Poursuite d'études

- Master
- École de commerce

Le plus de la formation



Participation à des challenges nationaux



Club d'entreprises TC Partners



3^e année possible à l'étranger : études et stage



Toutes les informations sur notre site institutionnel
iut.univ-tlse3.fr



Préparez votre vie étudiante à l'IUT !

Consultez notre site IUT sans filtre
iutpaulsab-sansfiltre.fr



Contact

IUT PAUL SABATIER

Département Techniques de
Commercialisation
115 F, Route de Narbonne
BP 67701
31077 TOULOUSE Cedex 4

contact.tc@iut-tlse3.fr



Recrutement

Le recrutement vise des publics variés :

50% bacs technologiques

Les inscrits sont principalement issus de la filière STMG.

50% bacs généraux et autres

Les inscrits avaient majoritairement choisi en Terminale les EDS suivants : Sciences Économiques et Sociales, Mathématiques, Langues, littératures et cultures étrangères et régionales, Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences politiques.



Conditions d'admission

En 1^{re} année : accès sélectif via Parcoursup selon le calendrier fixé nationalement

En cours de cycle :

iut.univ-tlse3.fr/passerelle-reorientation

Pour les publics de formation continue ou VAE :

contact.mfca@univ-tlse3.fr



Droits d'inscription

Le Bachelor Universitaire de Technologie est un diplôme public dont les droits d'inscription sont définis nationalement (environ 170 € par an) avec une exonération pour les étudiants boursiers.