

BUT

BACHELOR
UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE

**Techniques de
commercialisation**



La formation

Le BUT Techniques de commercialisation se compose d'un tronc commun en première année. Tous les étudiants suivent les deux premiers semestres comportant des matières fondamentales (langues, mathématique, expression, droit, économie) et les bases de l'enseignement commercial (marketing, vente, communication commerciale).

À partir de la seconde année, les étudiants s'orientent vers un des deux parcours spécialisés.

Parcours

Marketing digital,
e-business et
entrepreneuriat

Objectifs

Former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations.

Compétences spécifiques

- Gérer une activité digitale
- Développer un projet e-business

Débouchés

- Marketing digital
- E-business
- Création de startup commerciale digitale

Parcours

Business
développement
et management
de la relation client

Objectifs

Former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Compétences spécifiques

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client

Débouchés

- Métiers du développement commercial
- Métiers du management de la relation client
- Business developer (chargé d'affaires)
- Gestionnaire de portefeuille clients