

---

# BUT

BACHELOR  
UNIVERSITAIRE  
DE TECHNOLOGIE

---

## Techniques de commercialisation



Institut universitaire  
de technologie

Département Techniques  
de commercialisation



IUT.UNIV-AVIGNON.FR

## La formation

Le BUT Techniques de commercialisation forme en trois ans aux métiers commerciaux. Son approche généraliste permet des choix très variés pour les étudiants diplômés capables d'intégrer et d'évoluer dans tous les secteurs d'activité économique : grande distribution, banque, assurance, immobilier, communication, industrie. La formation, à la fois théorique et pratique, comprend des cours magistraux, des travaux dirigés, des travaux pratiques et est assurée par des enseignants, des enseignants-chercheurs et des intervenants professionnels.

Après une première année généraliste, deux parcours sont proposés en deuxième année : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat, Business développement et management de la relation client.

## Le recrutement

Les étudiants qui intègrent la formation sont issus à part égale de bacs généraux et de bacs technologiques. Un bon niveau d'ensemble est demandé, en particulier dans les matières en relation avec la spécialité du département : anglais, langue vivante 2, mathématiques, économie, français, philosophie et enseignements de spécialité.

La procédure de recrutement se fait uniquement sur : **[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)**



### COMPÉTENCES VISÉES

À l'issue de leur formation, les diplômés sont capables de :

- **Réaliser** une étude de marché sur le plan national ou international
- **Établir** un diagnostic
- **Détecter** des opportunités
- **Élaborer** une politique commerciale
- **Organiser** la vente et la distribution de produits ou services
- **Négocier** avec différents interlocuteurs
- **Communiquer** dans une langue étrangère
- **Entreprendre**
- **Gérer** le site Internet d'une entreprise

## Les métiers visés

- Attaché commercial / Attachée commerciale
- Assistant commercial / Assistante commerciale
- Chargé / chargée de clientèle
- Chargé / chargée communication et de la publicité
- Chef / cheffe de rayon
- Responsable export
- Responsable achats
- Chargé / chargée d'études



## AXES DÉVELOPPÉS

### AXE 1

#### Commercial

- Marketing stratégique et opérationnel
- Négociation
- Distribution
- Études de marché
- Communication commerciale

### AXE 2

#### Gestion

- Gestion
- Comptabilité
- Entrepreneuriat
- Achat / qualité

### AXE 3

#### Environnement de l'entreprise

- Économie
- Droit
- Marchés internationaux
- Psychosociologie du travail

### AXE 4

#### Formation générale

- Expression communication
- Statistiques
- Informatique
- Langues

## CARTE D'IDENTITÉ



2

parcours dès la 2<sup>e</sup> année



6

semestres de formation



1 800

heures sur 3 ans



20%

cours magistraux



40%

travaux dirigés



40%

travaux pratiques



Développement du PPP<sup>1</sup> sur les 3 premiers semestres



Projet tutoré/ SAÉ<sup>2</sup> sur les 6 semestres de la formation



22

semaines de stages en entreprise



Participation à des concours professionnels

## Une formation axée sur la professionnalisation

Les liens avec l'entreprise permettent de réaliser des missions d'envergure en complément des compétences techniques et relationnelles apprises pendant les 3 ans du BUT.

### Les stages

- 1<sup>e</sup> année : stage de vente en magasin (2 semaines)
- 2<sup>e</sup> année : stage opérationnel en relation avec le parcours (8 semaines)
- 3<sup>e</sup> année : alternance ou stage (12 semaines)

### L'alternance

En troisième année, les deux parcours sont ouverts en alternance. La recherche du stage ou du contrat d'apprentissage est effectuée par l'étudiant, avec le soutien de l'équipe pédagogique et du chargé des relations entreprises.

### Les situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)

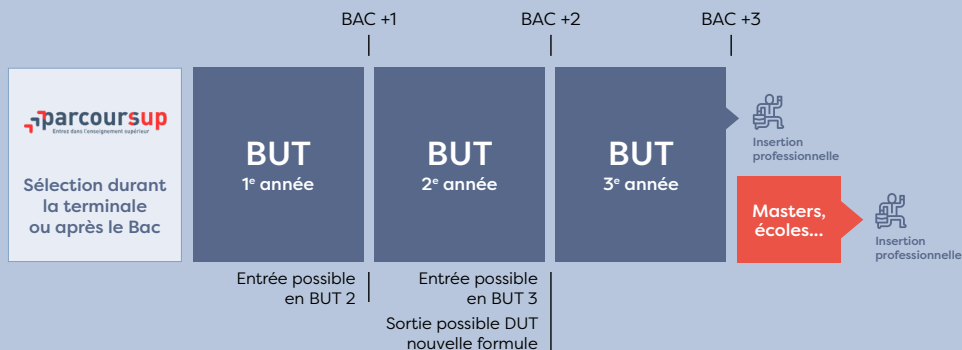
Les SAÉ sont des mises en situation professionnelles menées par les étudiants et encadrées par les enseignants au cours de la formation du BUT. Elles sont réalisées en petits groupes, chacun travaillant sur des sujets variés au plus près d'un contexte professionnel. L'objectif est de développer les aptitudes relationnelles et professionnelles des étudiants avec la mise en pratique des ressources étudiées en cours. Les SAÉ mobilisent les étudiants durant 600h au total sur l'ensemble de leur formation.

<sup>1</sup> Projet personnel et professionnel

<sup>2</sup> Situations d'apprentissage et d'évaluation

## Schéma d'études BUT

Depuis septembre 2021



### Institut universitaire de technologie d'Avignon (IUT)

Situé sur le campus Jean-Henri Fabre, au cœur du technopôle Agroparc, l'Institut universitaire de technologie d'Avignon Université délivre des bachelors universitaires de technologie (BUT) et des diplômes universitaires (DU) et se compose de quatre départements :

- Génie biologique (GB)
- Packaging, emballage et conditionnement (PEC)
- Science des données (SD)
- Techniques de commercialisation (TC)

#### TAXE D'APPRENTISSAGE

[IUT.UNIV-AVIGNON.FR](http://IUT.UNIV-AVIGNON.FR)

/ Entreprises / Verser la taxe d'apprentissage

#### CONTACT

##### Accueil IUT

+33 4 90 84 14 00

##### Pôle des études et de la scolarité

[scola.univ-avignon.fr](mailto:scola.univ-avignon.fr)

[info-tc-iut@univ-avignon.fr](mailto:info-tc-iut@univ-avignon.fr)

##### Lieu de la formation

Campus Jean-Henri Fabre  
Institut universitaire de technologie  
337 chemin des Meinajaries  
BP 61207 - 84911 Avignon

[IUT.UNIV-AVIGNON.FR](http://IUT.UNIV-AVIGNON.FR)



#### LE RELAIS HANDICAP



Un accompagnement personnalisé pour la réussite de votre cursus.

+33 4 90 16 25 62

[relais-handicap@univ-avignon.fr](mailto:relais-handicap@univ-avignon.fr)