

BUT Techniques de commercialisation



**Niveau d'étude
visé**
Bac +3



ECTS
180 crédits



Durée
3 ans



Composante
Institut
universitaire
de technologie
(IUT2)



**Langue(s)
d'enseignement**
Français

Parcours proposés

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

Présentation

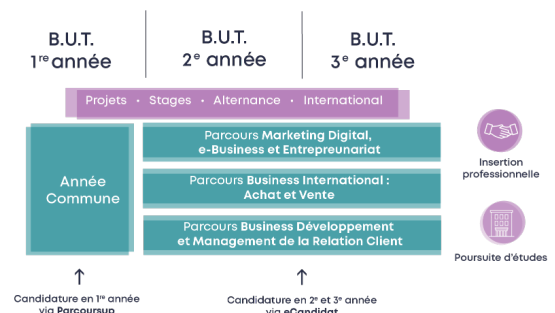
Le **BUT Techniques de Commercialisation** est un cursus décliné sur trois années. Il s'articule autour d'heures d'enseignement et d'activités encadrées (1 800 heures), de travail en mode projet (600 heures) et de mises en situations professionnelles à travers les stages (16 à 24 semaines) ou l'alternance.

Cette formation est dispensée par des enseignants-chercheurs et enseignants titulaires. Ils collaborent avec des experts-métiers sous contrat ou vacataires qui assurent ¼ des enseignements.

Ce cursus professionnalisant prépare les étudiants en fin de formation à :

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

Trois parcours de BUT de la spécialité Techniques de Commercialisation sont proposés à Grenoble, après une première année commune.



- **Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat**
Le parcours Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat prépare les étudiants à gérer une activité digitale et développer un projet e-business. Ils peuvent être recrutés en tant qu'**assistant marketing digital, e-marchandiseur, community manager**.
- **Business International : Achat et Vente**
Le parcours Business International : Achat et Vente prépare les étudiants à formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter les opérations à l'international. Ils peuvent être recrutés en tant

qu'assistant commercial import-export, assistant prospecteur, assistant achat, assistant logistique.

-  Business Développement et Management de la Relation Client

Le parcours Business Développement et Management de la Relation Client prépare les étudiants à participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation et manager la relation client. Ils peuvent être recrutés en tant que **commercial**, **conseiller clientèle**, **gestionnaire de portefeuille client**, **technico-commercial**.

Dimension internationale

Le BUT 3^e année est proposé en mobilité internationale au sein d'une université partenaire

Organisation

Contrôle des connaissances

L'évaluation du BUT se déroule sur le **mode du contrôle continu**, avec des évaluations régulières dans chaque enseignement et chaque projet. L'**assiduité** est obligatoire sur l'ensemble de l'année.

Aménagements particuliers

L'assiduité étant obligatoire en BUT, les possibilités d'aménagement d'études sont limitées.

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

La 3^e année de BUT s'effectue en alternance.

Stages

Stage : Obligatoire

22 à 26 semaines de stage, obligatoire, à effectuer sur 3 ans (ou alternance).

600 heures de projets tutorés dans le cadre des Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAE) réparties sur 3 ans.

Stage à l'étranger : En France ou à l'étranger

Admission

Conditions d'admission

BUT 1^{re} année : être titulaire d'un **baccalauréat** toutes séries, du DAEU (Diplôme d'Accès aux Etudes Universitaires) ou d'un titre admis en équivalence.

BUT 3^e année : le candidat doit avoir validé **120 ECTS** dans un domaine proche de la spécialisation du **parcours de BUT** visé.

Public en reprise d'études :  consultez les modalités d'accès.

Candidature

Les candidatures en BUT 1^{re} année s'effectuent sur  Parcoursup

Campagnes de recrutement sur  eCandidat pour le BUT 3^e année uniquement en fonction du parcours. Plus d'informations sur chaque parcours de formation.

Public cible

- Admission sur titre : titulaires du baccalauréat ou du DAEU (Diplôme d'Accès aux Etudes Universitaires) ou de l'un des titres admis réglementairement en dispense du baccalauréat pour la poursuite d'études dans les universités. Les candidats au baccalauréat (ou à un examen spécial) déposent leur dossier à titre conditionnel. Ils avisent le Chef de Département des résultats des examens dans les 24 heures suivant la publication des résultats du baccalauréat.
- Candidats ne possédant pas un des titres précédemment cités : ils doivent présenter un dossier d'admission devant une Commission de Validation des Acquis (études, expériences professionnelles ou acquis personnels)

Capacité d'accueil

84 étudiants

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Scolarité BUT TC

✉ iut2-TC@univ-grenoble-alpes.fr

Responsable formation continue et alternance

Service Formation Continue et Apprentissage -
IUT2

☎ 04 76 28 46 37

✉ iut2-fca@univ-grenoble-alpes.fr

Lieu(x) ville

📍 Grenoble

Campus

🏠 Grenoble - Doyen Gosse

Référentiel RNCP

35354, 35355, 35357.

Programme

Organisation

Le Bachelor Universitaire de Technologie se déroule sur **6 semestres**. Le diplôme est décliné en **5 grandes compétences** qui sont évaluées à travers les **enseignements** et des **projets** appelés Situation d'Apprentissage et d'Évaluation.

Les étudiants choisissent un **parcours en fin de BUT 1^e année**. Ils sont accompagnés tout au long de l'année pour construire leur projet professionnel et définir leur spécialisation métier.

Attention : l'alternance n'est plus proposée dès la 1^{ère} année de BUT.

La **mobilité internationale** est proposée en **BUT 3^e année**. Les étudiants sont **accompagnés** dans la construction de leur projet de mobilité, le choix de leur destination ainsi que dans les formalités administratives à effectuer.

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Parcours Business international : achat et vente

Parcours Business développement et management de la relation client