

# BUT Techniques de commercialisation

La formation propose le ou les parcours suivants : :

---

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

## Présentation

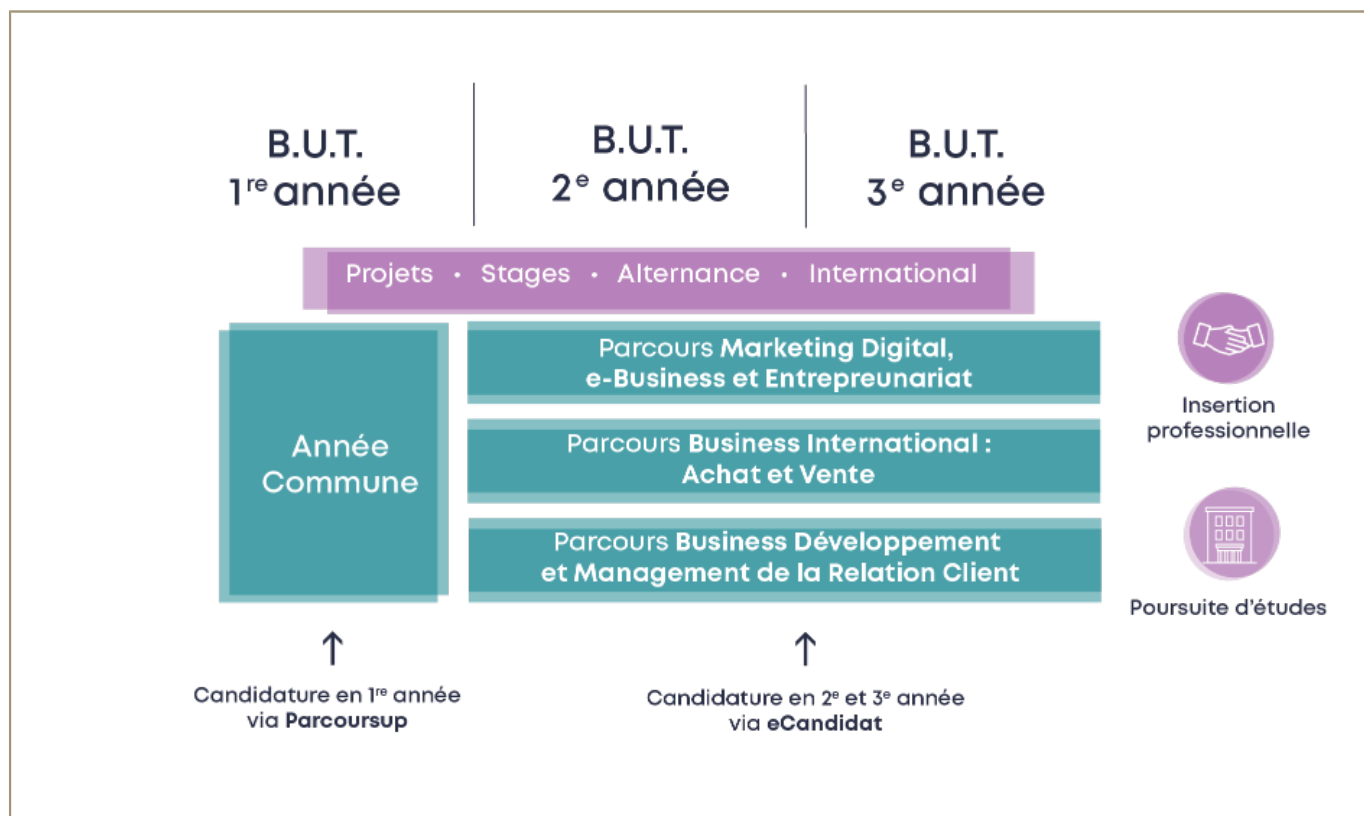
---

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.

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.

## Admission

### Conditions d'admission

BUT 1<sup>re</sup> année : être titulaire d'un baccalauréat toutes séries, du DAEU (Diplôme d'Accès aux Etudes Universitaires) ou d'un titre admis en équivalence.

BUT 2<sup>e</sup> année : le candidat doit avoir validé 60 ECTS dans un domaine proche de la spécialité de BUT.

BUT 3<sup>e</sup> 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<sup>re</sup> année s'effectuent sur [Parcoursup](#)

Campagnes de recrutement sur [eCandidat](#) pour le BUT 3<sup>e</sup> année uniquement en fonction du parcours. Plus d'informations sur chaque parcours.

## 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.

## STAGE

---

### Infos pratiques :

---

- > Composante : Institut universitaire de technologie (IUT2)
- > Niveau : Bac +3
- > Durée : 3 ans
- > Type de formation : Contrat de professionnalisation, Formation initiale / continue, Formation en apprentissage, Formation à distance
- > Lieu : Grenoble - Doyen Gosse

## Contacts

---

### Responsable pédagogique

Scolarité BUT TC  
iut2-TC@univ-grenoble-alpes.fr

### Responsable formation continue et alternance

Service Formation Continue et Apprentissage - IUT2  
iut2-fca@univ-grenoble-alpes.fr  
Tel. 04 76 28 46 37

## Programme

---

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