Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.

DROIT, ÉCONOMIE, GESTION, MANAGEMENT, SCIENCES POLITIQUES

BUT Techniques de commercialisation (TC) / Valence

Université Grenoble Alpes

Niveau d'étude visé
Bac +3

ECTS
180 crédits

Durée
3 ans

Composante
Institut universitaire de technologie de Valence (IUT Valence)

Langue(s) d'enseignement
Français

Référentiel RNCP
35354, 35355, 35357, 35356

Parcours proposés

- Parcours Marketing digital et entrepreneuriat
- Parcours International Business : vente et achat
- Parcours Développement commercial et management de la relation client
- Parcours Développement commercial et management de la relation client - Secteur Banque Assurance

Présentation

Le département forme en **six semestres**, soit trois années, des étudiant(e)s destiné(e)s à occuper les nombreux emplois qu'offrent les entreprises dans les domaines du e-commerce, web, communication, distribution, omnicanal, CRM, management d'équipe, chargé d'études, relation client, commerce international …. La formation proposée porte sur les connaissances, les savoir-faire et les comportements attendus dans les métiers liés au commerce et au marketing. Le corps professoral est composé aussi bien d'enseignant(e)s lié(e)s au milieu économique et à la recherche que de praticiens de la gestion. Enfin les étudiant(e)s sont constamment en contact avec des entreprises partenaires de l'IUT (stages, projets, conférences, alternance).

Pour plus d'informations sur le BUT, consultez cette page

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026

IUT Valence

Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.

Organisation

Ouvert en alternance

La **formation en alternance** n'est accessible qu'à partir de la deuxième année. Elle ne concerne que les parcours :
- Marketing digital, e-business et entreprenariat, Consulter le calendrier
- Business développement et Management de la relation client, Consulter le calendrier

Pour être inscrit en alternance, les étudiants doivent conclure impérativement avec une entreprise un contrat d'apprentissage validé par l'IUT de Valence.

Stages

Des **stages en entreprise** sont organisés au cours de votre cursus afin de valider le Bachelor :

- **8 à 12 semaines** au cours des 4 premiers semestres, soit les deux premières années
- **12 à 16 semaines** au cours de la dernière année ou en **alternance**

Dès la première année et **tout au long des trois années** de B.U.T, un **projet transverse** (150 heures par an minimum) ayant pour objectif de « permettre à l'étudiant(e) de s'exercer à mettre en pratique les concepts enseignés dans le cadre de sa formation » est obligatoirement conduit par les étudiant(e)s (par groupe de quatre ou cinq), il est fait en étroite collaboration avec le tissu socio-économique local.

Admission

Conditions d'admission

Baccalauréat et examen du dossier.
Le nombre de places en première année est limité à 150 étudiants.

Public formation continue : Vous relevez de la formation continue :

- si vous reprenez vos études après 2 ans d'interruption d'études
- ou si vous suiviez une formation sous le régime formation continue l'une des 2 années précédentes
- ou si vous êtes salarié, demandeur d'emploi, travailleur indépendant.

Si vous n'avez pas le diplôme requis pour intégrer la formation, vous pouvez entreprendre une démarche de validation des acquis personnels et professionnels (VAPP)

Candidature

- La campagne de recrutement **pour les BUT 1ère année** se fait par l'intermédiaire **du portail Parcoursup.**
- Le recrutement en **2ème année** se fait pas l'intermédiaire de **la plateforme eCandidat.**
- Pour les candidats de nationalité étrangère, les candidatures se feront selon votre situation, soit par **Parcoursup**, soit par le **portail des études en France (PEF).**
  Attention : les candidatures relevant du PEF sont soumises à un autre calendrier.
  Pour plus d'informations : Consultez la rubrique Candidats de nationalité étrangère résidant hors de France

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026

Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.

Pour en savoir plus, rendez vous sur la page Candidater du site de l'IUT de Valence.

Pré-requis obligatoires

Les candidats doivent être titulaires d'un **baccalauréat** de l'enseignement du second degré ou d'un diplôme équivalent.

Et après

Poursuite d'études

Poursuite d'études après le BUT 2 ou le BUT 3

- Licence, Master,
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Écoles Supérieures de Commerce (ESC) et Écoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur.

- Poursuites d'études à l'étranger (Angleterre, Suède, Irlande du Nord, Espagne, Allemagne, Italie, Pays de l'Est...) sont également possibles et encouragées en lien avec des Universités étrangères partenaires de l'IUT et de l'Université Grenoble Alpes.

Secteur(s) d'activité(s)

Les débouchés professionnels sont nombreux et variés :

- Responsable des ventes, Animateur des ventes, Administrateur des ventes
- Assistant commercial, Délégué commercial, Technico-commercial, Chargé d'études commerciales
- Community manager, Chef de projet Web marketing, Web marketer, chargé de communication Web
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing, Gestionnaire de la promotion des ventes,
- Chargé ou Conseiller clientèle en banque, en e-commerce
- Responsable de points de vente, Chef de rayon, Manager de rayon
- Assistant export, Acheteur international, Chargé d'affaires internationales

De nombreux diplômés trouvent également un emploi dans les secteurs de la communication et du tourisme.

Infos pratiques

Contacts

Secrétariat de scolarité

TC / Valence

iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr

Responsable de département

Marie Pierre BOSSAN

marie-pierre.bossan@univ-grenoble-alpes.fr

Lieu(x) ville

Valence

Campus

Valence - Briffaut

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026

Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.

En savoir plus

Télécharger la plaquette générique BUT TC

https://www.iut-valence.fr/iut-valence/plaquette-but-tc-1530195.kjsp?RH=1608375041106

Lien vers fiches Règlement Des Etudes et Modalités de Connaissance et de Contrôle Continue

https://www.iut-valence.fr/iut-valence/but-tc-rde-mc3-annexe-1525819.kjsp?RH=1665993932641

Plus d'information sur le site de l'IUT de Valence.

https://www.iut-valence.fr/nos-formations/b-u-t-/b-u-t-tc/

Référentiel RNCP

35354, 35355, 35357, 35356.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026

Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.

Programme

Organisation

En **première année, l'enseignement dispensé en cours magistraux, travaux dirigés ou travaux pratiques est commun** à toute la promotion et s'articule autour de **trois compétences communes** permettant de favoriser une meilleure interaction entre contenus de formation et mises en situation professionnelle :

- Marketing : conduire les actions marketing
- Vente : vendre une offre commerciale
- Communication commerciale : communiquer l'offre commerciale

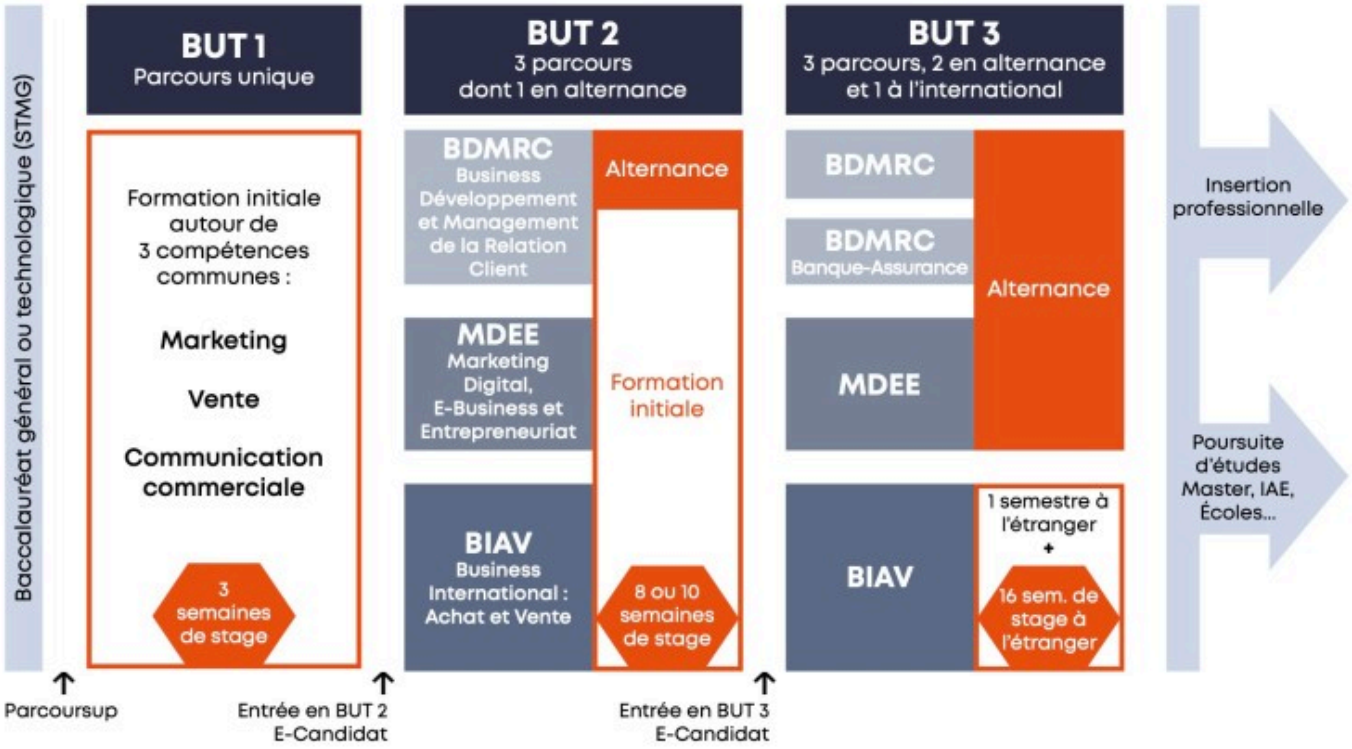
Dès la **deuxième année**, et en fonction de l'offre de formation locale, **trois parcours**, au choix, ainsi que leurs deux compétences spécifiques peuvent être proposés aux étudiant(e)s qui pourront les poursuivre et les approfondir en **troisième année** :

- Marketing digital e-business et entrepreneuriat
  - Gérer une activité digitale
  - Développer un projet e-business
- Business international achat et vente
  - Formuler une stratégie commerciale à l'international
  - Piloter les opérations à l'international
- Business développement et management de la relation client (spécialisation possible dans le secteur Banque et Assurance en 3ème année)
  - Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
  - Manager la relation client
- Le parcours MMPV n'est plus ouvert en 2026-2027.

Organisation de la formation

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026

Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.



BUT TC 1e année - Tronc commun à tous les parcours

Parcours Marketing digital et entrepreneuriat

BUT 2e année

BUT 3e année

Parcours International Business : vente et achat

BUT 2e année

BUT 3e année

Parcours Développement commercial et management de la relation client

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026

Notre offre de formation évolue ! Les programmes pour l'année 2027-2028 sont en cours de mise à jour et peuvent évoluer jusqu'au 28 novembre 2026. Les programmes de l'année universitaire 2026-2027 restent consultables en cas de besoin.

BUT 2e année

BUT 3e année

Parcours Développement commercial et management de la relation client - Secteur Banque Assurance

BUT 2e année

BUT 3e année

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 03 juillet 2026