

## BUT Techniques de commercialisation (TC) / Valence



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

### Parcours proposés

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

## 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](#)



## Organisation

Ouvert en alternance

## 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](#)

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](mailto:iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr)

### Responsable de département

Blandine AGERON

✉ [blandine.ageron@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:blandine.ageron@univ-grenoble-alpes.fr)

---

## Lieu(x) ville

📍 Valence

---

## Campus

🏠 Valence - Briffaut

---

## En savoir plus

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/b-u-t-techniques-de-commercialisation-776394.kjsp?RH=1608019117751>

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

🔗 <https://www.iut-valence.fr/scolarite/reglementation-des-formations/reglementation-des-formations-1148213.kjsp>

# Programme

---

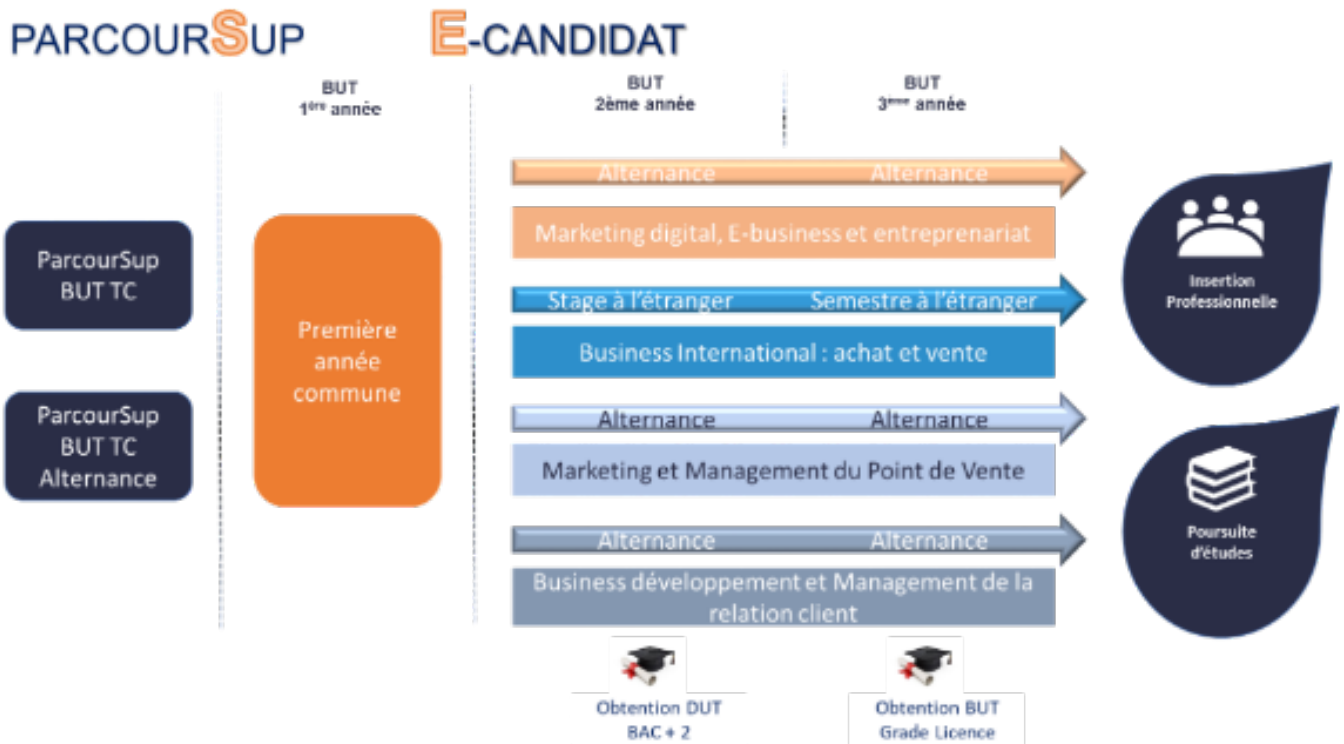
## Organisation

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, **quatre 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
  - Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
  - Manager la relation client
- Marketing et Management du Point de Vente
  - Conduire les actions Marketing
  - Vendre une offre commerciale
  - Communiquer l'offre commerciale



## Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

BUT 1e année

BUT 2e année

BUT 3e année

## Parcours Business international : achat et vente

BUT 1e année

BUT 2e année

BUT 3e année

## Parcours Business développement et management de la relation client

BUT 1e année

BUT 2e année

BUT 3e année

## Parcours Marketing et management du point de vente

BUT 1e année

BUT 2e année

BUT 3e année