

BUT Techniques de commercialisation

Parcours Business international : achat et vente

Présentation

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.

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.

Dès la première année de BUT, une attention particulière est accordée à la définition du projet professionnel de l'étudiant ce qui lui permet, en fin de première année de choisir un parcours apportant une spécialisation métier à leur cursus. La 1re année est commune aux 3 parcours du BUT Techniques de Commercialisation. Le choix du parcours se fait à la fin de la 1re année. Cette formation est réalisable en alternance à partir de la 3e année.

Ce BUT a pour objectifs de :

- former les étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs
- accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant
- préparer
 - soit une insertion professionnelle au niveau 3e année de licence (licence professionnelle ou en alternance)
 - soit une poursuite d'études en France (IAE, écoles de commerce, licence générale...) ou à l'étranger

Admission

- Vous devez être titulaire du baccalauréat toutes séries, du DAEU (Diplôme d'Accès aux Etudes Universitaires) ou d'un titre admis en équivalence.
- 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'année précédente
 - 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 \(VAPP\)](#).
- Vous êtes titulaires d'une L1 et vous avez des connaissances en marketing, vente, communication commerciale et un niveau B1 minimum en anglais, un accès direct en 2e année de BUT est possible.
- Candidature en 1re année de BUT, sélection sur dossier sur [Parcoursup](#)
- Candidature en BUT 2e année, sélection sur dossier à l'adresse : [✉ iut2-TC@univ-grenoble-alpes.fr](mailto:iut2-TC@univ-grenoble-alpes.fr)

STAGE

Poursuites d'études

En fin de formation, les étudiants peuvent poursuivre leurs études en Master, écoles de commerce. Le DUT étant automatiquement délivré en fin de BUT2, ils peuvent également candidater en licence ou passer des concours accessibles à bac+2

Infos pratiques :

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

Contacts

Responsable pédagogique

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

Responsable formation continue

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

Programme

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

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

BUT 1re année

Ressources

- Connaissance des canaux de commercialisation et distribution
- Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Eléments financiers de l'entreprise
- Environnement économique de l'entreprise
- Environnement juridique de l'entreprise
- Etudes marketing
- Expression communication et culture
- Fondamentaux de la communication commerciale
- Fondamentaux de la vente
- Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
- Gestion et conduite de projet
- Initiation à la conduite de projet
- Langue A - anglais du commerce
- Langue B du commerce

1 option(s) au choix parmi 3

- Espagnol
- Italien
- Allemand
- Marketing mix
- Moyens de la communication commerciale
- Portofolio
- PPP
- Prospection et négociation
- Psychologie sociale
- Relations contractuelles commerciales
- Ressources et culture numérique
- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- Techniques quantitatives et représentations

SAE

- Vente
- Communication Commerciale
- Marketing
- Projet transverse

BUT 2e année