

B.U.T. spécialité Techniques de commercialisation parcours Business développement et management de la relation client

Admission

Pré-requis

Formation(s) requise(s)

La formation est ouverte à tout étudiant titulaire d'un baccalauréat général ou technologique (STMG).

ATTENDUS NATIONAUX

COMPETENCES GENERALES

- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- Détenir un bon niveau de culture générale,
- Avoir une maîtrise du français écrite et orale permettant d'acquérir de nouvelles compétences, de communiquer en particulier en public,
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation.

COMPÉTENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les outils quantitatifs et / ou calculs fondamentaux (pourcentages, fractions, règles de proportionnalité...),
- Utiliser les fonctionnalités fondamentales des outils informatiques de la bureautique : traitement de texte, tableur-grapheur, présentation assistée...

QUALITÉS HUMAINES

- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets, travaux pratiques,
- Savoir s'impliquer dans ses études et fournir le travail nécessaire à sa réussite.

ATTENDUS SPÉCIFIQUES

- Langue vivante 1 : Anglais
- Langue vivante 2 : Allemand ou Espagnol ou Italien
- Niveau de français requis : B2

Durée de la formation

3 années d'étude composées chacune de deux semestres

Lieu(x) de la formation

- Tours

Public

Niveau(x) de recrutement

- Bac

Stage(s)

Oui, obligatoires

Renseignements

iut_tours@univ-tours.fr

02 47 36 75 81

<http://iut.univ-tours.fr/>

<https://www.parcoursup.fr/>

Candidature

Modalités de candidature

- Formation initiale

Vous êtes étudiant et souhaitez vous inscrire dans ce B.U.T. ?

- > Se pré-inscrire, via la procédure [Parcoursup](#). A partir de cette plateforme, vous pouvez également bénéficier du dispositif d'orientation active vous permettant d'avoir un avis pédagogique sur votre choix d'orientation.
- > Réouverture du serveur **en juin** pour la procédure d'admission complémentaire.
- > S'inscrire administrativement à l'IUT **début juillet**, dès les résultats d'obtention du baccalauréat.
- > La rentrée universitaire se fait **début septembre**.

Modalités de candidature spécifiques

- Formation continue et reprise d'études

Vous êtes salarié, demandeur d'emploi ou sans activité et souhaitez reprendre des études ? Ce B.U.T. est également accessible dans le cadre de la formation continue, avec éventuellement des validations d'acquis.

- > Plus d'informations sur [le site de la formation continue de l'IUT de Tours](#)

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Activités visées / compétences attestées

Marketing, marketing relationnel, relation client, achat, vente, management.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité ou type d'emploi

- Banque / Assurance
- Immobilier
- Commerce / Négoce / Achat / Vente
- Distribution
- Tourisme
- Agroalimentaire
- Automobile

- Textile / Habillement / Chaussure
- Luxe
- B to B
- Services
- Etc

Programme

Le B.U.T. TC (Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation) offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études. Il est organisé en 6 semestres.

Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages ou en alternance (alternance dès la deuxième année pour certains parcours), de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (serious game, rallye, challenges, études de cas...).

PREMIÈRE ANNÉE : 3 blocs de compétences

- Marketing (Conduire des actions marketing)
- Vente (Vendre une offre commerciale)
- Communication Commerciale (Communiquer l'offre commerciale)

DEUXIÈME ANNÉE : 5 Blocs de compétences

Blocs de compétences communs à tous les étudiants de la formation :

- Marketing (Conduire des actions marketing)
- Vente (Vendre une offre commerciale)
- Communication Commerciale (Communiquer l'offre commerciale)

Blocs spécifiques au parcours :

- Business Développement
- Relation Client

TROISIÈME ANNÉE : 4 blocs de compétences

Blocs de compétences communs à tous les étudiants de la formation :

- Marketing (Conduire des actions marketing)
- Vente (Vendre une offre commerciale)

Blocs spécifiques au parcours :

- Business Développement
- Relation Client