BUT Techniques de commercialisation parcours Marketing et management du point de vente

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

Statistiques

Effectif 2025-2026

BUT première année : 172
BUT deuxième année : 22
BUT troisième année : 28

Résultats - Taux de réussite* 2024-2025

BUT première année : 98,1%
BUT deuxième année : 89,3%
BUT troisième année : 100%

> Evaluation de la formation
> Toutes les statistiques

taux de réussite des présents à l'examen

Université de Tours

Institut Universitaire de Technologie de Tours (IUT Tours)
29, Rue du Pont Volant
37082 37261 TOURS
http://www.univ-tours.fr/formations/b-u-t-specialite-techniques-de-commercialisation-parcours-marketing-et-management-du-point-de-vente

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

Renseignements

iut_tours@univ-tours.fr

02 47 36 75 81

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

https://www.parcoursup.fr/

Et après ?

Niveau de sortie

Année post-bac de sortie

- Bac + 3

Activités visées / compétences attestées

Marketing, retail marketing, distribution, merchandising, vente, management du point de vente.

Débouchés professionnels

Secteurs d'activité ou type d'emploi

MÉTIERS :

- chef de rayon
- manageur de rayon
- responsable ou responsable adjoint d'une unité commerciale
- retail manager
- gestionnaire de point de vente...

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 :

- Management
- Retail marketing

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 :

- Management
- Retail marketing

BUT 2ème année techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

S1 : C1 : MARKETING

UE4.1 S4 - VET:TB2MMV21 (UE) - *6 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *13 h*

DROIT DU TRAVAIL UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *10 h*

EXPRESSION,COMMUNICATION, CULTURE UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *13 h*

BUT 3ème année techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

S4 : C4: Management

S5 : C5:Retail marketing

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *13 h*

PPP UE4.1 S4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *5 h*

STRATEGIE MARKETING UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE4.1-TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PÔLE SAE UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EVALUATION DE LA PERFORMANCE DU PROJET UE4.1-TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

PORTFOLIO UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *14 h*

STAGE MMPV UE4.1- VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *10 h*

SPORT BONIFIANT UE4.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

UE3.1 S3 VET:TB2MMV21 (UE) - *8 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ETUDES MARKETING - UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *13 h*

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE -UE3.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *17 h*

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES- UE3.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE INTERNATIONAL UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

EXPRESSION, COMMMUNICATION, CULTURE UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE3.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

MARKETING MIX- UE3.1- VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *18 h*

PPP UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PSYCHOLOGIE SOCIALE DU TRAVAIL UE3.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *12 h*

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *16.5 h*

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.1 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.1 -TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE3.1-TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *10 h*

PÔLE SAE UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE OUVERTURE POINT DE VENTE UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *48.5 h*

PILOTAGE D'UN PROJET UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *20 h*

PORTFOLIO UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *8 h*

SPORT BONIFIANT UE3.1 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

S2 : C2: VENTE

UE4.2 S4 VET:TB2MMV21 (UE) - *6 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE4.2 - VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DROIT DU TRAVAIL UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

NEGOCIATION:RÔLE DU VENDEUR ET DE L'ACHETEUR UE4.2-TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *13 h*

PÔLE SAE UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EVALUATION DE LA PERFORMANCE DU PROJET UE4.2-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION UE4.2-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

STAGE MMPV UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

UE3.2 S3 VET:TB2MMV21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE3.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ENTRETIEN DE VENTE UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *18 h*

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.2 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.2 -TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE3.2-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE D'UN PROJET UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE OUVERTURE D'UN POINT DE VENTE UE3.2- TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.2 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

S3 : C3: COMMUNICATION

UE4.3 S4 VET:TB2MMV21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

CONCEPTION CAMPAGNE DE COMMUNICATION UE4.3-TB2MMPV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

EXPRESSION,COMMUNICATION, CULTURE UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE4.3-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EVALALUATION DE LA PERFORMANCE DU PROJET UE4.3-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

STAGE MMPV UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

UE3.3 S3 VET:TB2MMV21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE3.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION,COMMUNICATION, CULTURE UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PRINCIPES DE LA COMMUNICATION DIGITALE UE3. 3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *18 h*

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.3 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.3-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TRANSITION ECOLOGIQUE, ETHIQUE ET SOCIALE UE3.3-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE D'OUVERTURE D'UN POINT VENTE UE3. 3-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PILOTAGE D'UN PROJET UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.3 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

S4 : C4: MANAGEMENT

UE4.4 S4 VET:TB2MMV21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.4 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION,COMMUNICATION, CULTURE UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.4 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

MANAGEMENT DES EQUIPES UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

PÔLE SAE UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PROPOSITION AMELIORATION FONCTIONNEMENT P-VENTE UE4.4 (Élément Constitutif) - *19 h*

STAGE MMPV UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

UE3.4 S3 VET:TB2MMV21 (UE) - ***5 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE3.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.4 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

MANAGEMENT PERFORMANCE POINT DE VENTE UE3.4-TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *14 h*

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE3.4 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION, CULTURE UE3.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE3.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.4 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

TECHNIQUES QUANTITATIVES ET REPRESENTATIONS UE3.4-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANALYSE D'UN POINT DE VENTE UE3.4-VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *30 h*

DEMARCHE OUVERTURE D'UN POINT DE VENTE UE3.4-TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

S5 : C5: RETAIL MARKETING

UE4.5 S4 VET:TB2MMV21 (UE) - ***6 Crédits ECTS***

PÔLE RESSOURCES UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLIQUE AU COMMERCE UE4.5 VET: TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DROIT DU TRAVAIL UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION,CULTURE UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

GRC UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

LV B APPLIQUEE AU COMMERCE UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

MERCHANDISING UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *15 h*

PPP UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE4.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PROPOSITIONS D' AMELIORATION DU FONCTIONNEMENT P.VENTE (Élément Constitutif)

STAGE MMPV UE4.5 S4- VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE4.5 S4 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

UE3.5 S3 VET:TB2MMV21 (UE) - *5 Crédits ECTS*

PÔLE RESSOURCES UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PPP UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

RESSOURCES ET CULTURE NUMERIQUES UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANGLAIS APPLLIQUE AU COMMERCE UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DROIT DES ACTIVITES COMMERCIALES UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

EXPRESSION, COMMUNICATION ,CULTURE UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

MARKETING DU POINT DE VENTE UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif) - *14 h*

TABLEAU DE BORD COMMERCIAL UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PÔLE SAE UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

ANALYSE D'UN POINT DE VENTE UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

DEMARCHE D'OUVERTURE D'UN POINT DE VENTE UE3.5 -TB2MMV21 (Élément Constitutif)

PORTFOLIO UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)

SPORT BONIFIANT UE3.5 VET:TB2MMV21 (Élément Constitutif)