



DROIT, ECONOMIE, GESTION

B.U.T. Techniques de commercialisation



Niveau d'étude
visé
BAC +3



ECTS
180 crédits



Durée
3 ans



Composante
IUT de Bayonne
et du Pays
Basque, Collège
Sciences et
Technologies
pour l'Energie et
l'Environnement
(STEE)



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Parcours Business développement et management de la relation client
- Parcours Business international : achat et vente
- Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Parcours Stratégie de marque et événementiel

* en langues étrangères, expression et TIC (techniques de l'information et de la communication).

En 2^{ème} année, les étudiants pourront choisir un **parcours** parmi les 4 suivants :

- * **Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat**
- * **Business international : achat et vente**
- * **Business développement et gestion de la relation client**
- * **Stratégie de marque et événementiel**

Présentation

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation** est une formation large dans le domaine commercial qui repose sur trois blocs de compétences : le marketing, la vente et la communication commerciale.

Pour en savoir plus

Cette formation permet ainsi de recevoir un solide bagage :

- * en marketing, marketing digital, négociation, gestion, distribution, commerce international, management d'équipe,
- * en économie, droit, statistiques et probabilités, RSE,

Indicateurs de réussite

La 3^e année de BUT TC se termine en juin 2024, les taux de réussite, de poursuites d'étude et d'insertion seront évalués à l'issue

Savoir-faire et compétences

L'étudiant au centre de la pédagogie

La pédagogie s'exprime de façon différenciée, entre théorie et mise en pratique, travaux de groupes, construction d'un itinéraire personnel, et innovation pédagogique. Ces modes d'apprentissage variés visent à développer l'autonomie



et la capacité de l'étudiant à structurer sa réflexion et ses actions et à bâtir un projet professionnel.

Formation internationale : Formation ayant des partenariats formalisés à l'international

Dimension internationale

Les étudiants en B.U.T. Techniques de commercialisation bénéficient de nombreuses possibilités de mobilité internationale **en 2ème année ou 3ème année de B.U.T. TC.** Ils peuvent suivre un semestre ou une année à l'étranger dans des universités partenaires. En effet, l'IUT de Bayonne a noué des relations avec des Universités étrangères dans le cadre d'un **partenariat**.

Espagne : Universidad del País Vasco/EHU (Saint Sébastien, Bilbao), Universidad de Navarra (Pampelune), Universidad de Cantabria (Santander), Universidad de Zaragoza (Campus de Huesca), Universidad de Vigo, Universidad de León, Universidad de Granada, Universidad de Valencia, Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. - Erasmus.

Irlande : Dublin Institute of Technology DIT - Erasmus

Ecosse : University of Highlands and Islands UHI - Erasmus

Allemagne : Université d'Ansbach, Bavière - Erasmus

Canada : Université de Québec à Chicoutimi UQAC - Accord Cadre Bilatéral

Chaque année, le département Techniques de Commercialisation reçoit aussi des étudiants étrangers qui viennent suivre des semestres de formation.

Par ailleurs, les étudiants peuvent aussi réaliser l'un de leur **stage à l'étranger**.

Organisation

Organisation

Le Bachelor Techniques de commercialisation est organisé en six semestres et en blocs de compétences. Les étudiants suivant trois blocs de compétences communs répartis sur 3 ans. En 2ème année, deux blocs de compétences spécifiques complètent la formation en fonction du parcours choisi.

Le parcours 1 - Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat

Il vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant deux compétences spécifiques :

- * Compétence 1 – Gérer une activité digitale : compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales
- * Compétence 2 - Développer un projet e-business : développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up

Ce parcours vise tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale

Le parcours 2 - Business International : achat et vente

Il vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant deux compétences spécifiques :

- * Compétence 1 – Formuler une stratégie de commerce à l'international : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
- * Compétence 2 - Piloter les opérations à l'international : achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers

Ce parcours vise tous les métiers du Commerce International.



Le parcours 3 - Business développement et management de la relation client

Il vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Ce parcours repose sur deux compétences spécifiques :

- * Compétence 1 – Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- * Compétence 2 - Manager la relation client

Ce parcours permettra de former les étudiants à des spécificités sectorielles. Il vise tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients, ...

Le parcours 4 - Stratégie de marque et événementiel

Il vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management) en développant deux compétences spécifiques :

- * Compétence 1 – Élaborer une identité de marque : valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse
- * Compétence 2 - Manager un projet événementiel : pilotage et gestion des projets événementiels autour de la marque

Ce parcours vise tous les métiers du Branding (Management de la marque) tels que Brand manager, Assistant Content Manager (Responsable de contenu), Activateur de marque, et Chargé de projet événementiel.

Aménagements particuliers

L'alternance

L'ouverture à l'alternance du BUT Technique de commercialisation n'interviendra qu'à **partir de la rentrée 2022**.

Les étudiants en B.U.T. Techniques de commercialisation peuvent suivre la formation en alternance dès la 2ème année dans le cadre d'un contrat d'apprentissage. Ils sont en cours à l'IUT en début de semaine et en entreprise en fin de semaine.

L'alternance permet de mettre en application les compétences acquises au fur et à mesure de la formation. Elle permet aussi aux étudiants d'acquérir une expérience professionnelle longue et facilite l'insertion professionnelle.

Par ailleurs, l'étudiant en alternance est rémunéré, en fonction de son âge et du niveau d'étude. C'est donc un bon moyen de financer ses études tout en développant ses compétences

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat de professionnalisation, Contrat d'apprentissage.

Calendriers de l'alternance | 📅

Stages

Intitulé : Stage contact clients et découverte de l'activité commerciale

Durée : 4 semaines en 1ère année

Type de missions

Ce premier est stage permet aux étudiants de découvrir l'activité commerciale en étant directement en situation de contact clients. Il ne s'agit pas d'un stage d'observation mais d'un stage d'accueil client, vente simple, prospection simple.

Le stage de 1ère année peut se dérouler dans tous types de commerce, dans des agences immobilières ou bancaires, dans une enseigne de grande distribution.



Les étudiants sont accompagnés par un enseignant tuteur qui les aide dans la recherche de ce premier stage. En outre, dans le cadre des cours, ils sont formés à la réalisation de leur CV et d'une lettre de motivation professionnelle.

Intitulé : Stage Mission commerciale

Durée : 8 semaines en 2ème année

Type de missions

Le stage de 2ème année permet de mener une mission commerciale au service d'une entreprise. Cette mission peut être en lien avec les blocs de compétences communs (Marketing, vente, communication commerciale) et/ou en lien avec le parcours choisi par les étudiants.

Exemple de mission : enquête, étude de marché, étude de satisfaction, merchandising

Le stage de 2ème année permet de mener une mission commerciale au service d'une entreprise. Cette mission peut être en lien avec les blocs de compétences communs (Marketing, vente, communication commerciale) et/ou en lien avec le parcours choisi par les étudiants.

Exemple de mission : enquête, étude de marché, étude de satisfaction, merchandising marketing digital, e-commerce

- * prospection à l'international, achat, logistique
- * développement commercial, projection terrain
- * communication, organisation d'événements

- * marketing digital, e-commerce
- * prospection à l'international, achat, logistique
- * développement commercial, projection terrain
- * communication, organisation d'événements

Intitulé : Stage Métier

Durée : 14 semaines en 3ème année

Type de missions

En 3ème année, le stage marque l'aboutissement de la formation et permet aux étudiants de s'intégrer dans la durée dans une entreprise voire de préparer l'insertion professionnelle.

Il permet à l'étudiant de mettre en œuvre toutes les compétences acquises en lien avec le métier envisagé ou de préparer la poursuite d'études en Master.

Admission

Modalités d'inscription

Le département TC de Bayonne recrute chaque année 110 d'étudiants en formation sur trois ans. Les étudiants retenus suivent la formation sans sélection supplémentaire pendant 3 ans, jusqu'au grade de licence.

Modalités de sélection

Le recrutement s'effectue en trois temps :

1. Candidatures sur le portail d'admission [Parcoursup](#)
2. Analyse du dossier de candidature et sélection en fonction des résultats scolaires depuis la classe de première,
3. Convocation des candidats retenus à un entretien.

Les entretiens ont pour objectif de vérifier les motivations et les aptitudes des étudiants à suivre la formation en Techniques de commercialisation à l'IUT de Bayonne.

Déroulement des entretiens :

- * test de culture générale,
- * tests de langue,
- * entretien de motivation face à un jury composé d'une enseignant et d'un professionnel.

Proposition Parcoursup

A l'issue de ces deux étapes, le jury classe les candidats et enregistre le classement sur Parcoursup. Les candidats



auront les résultats via Parcoursup lors des phases d'admission.

**Aucun courrier papier n'est
envoyé par l'IUT.**

Public cible

Les candidats doivent préparer ou être titulaires d'un bac général ou d'un bac technologique STMG.

Toutes les spécialités des bacs généraux peuvent convenir mais les spécialités très adaptées sont :

- * Sciences économiques
- * Mathématiques
- * Histoire, géographie et sciences politiques
- * Langues, littératures et cultures étrangères
- * Numérique et sciences informatiques

Droits d'inscription et tarification

Consultez les [montants des droits d'inscription](#).

**A compter de la rentrée
2023-2024, l'établissement
applique les droits
différenciés pour
tout étudiant extra
communautaire s'inscrivant
pour la première fois en
B.U.T.**

Pré-requis obligatoires

Baccalauréat ou titre certifié niveau IV (voir les filières en adéquation avec la formation).

Pré-requis recommandés

Compétences recommandées :

- * Motivation, curiosité, ouverture d'esprit, implication, intérêt dans les matières...
- * Goût du challenge, dynamisme, adaptabilité, réactivité, polyvalence, esprit d'équipe et d'initiative...
- * Respect, rigueur, bonne humeur...

Et après

Poursuite d'études

- * Masters en IAE
- * Ecoles de commerce

Insertion professionnelle

L'entrée immédiate dans la vie active

Les titulaires du B.U.T. Techniques de Commercialisation sont formés aux métiers du marketing, de la vente et de la communication.

Tous les secteurs d'activités emploient des titulaires du B.U.T. Techniques de Commercialisation : les commerces et e-commerces, banques, assurances, agences immobilières, agences événementielles et de communication mais aussi l'industrie, l'agro-alimentaire, les transports, le tourisme et les organismes de conseil.

L'accès aux diverses fonctions publiques



Par la voie des concours administratifs ouverts aux
titulaires du B.U.T. (toutes options).

Infos pratiques

Contacts

Chef de département

Adeline FIALON

☎ 05.59.57.43.92

Contact administratif

Secrétariat TC

✉ sec-tc@iutbayonne.univ-pau.fr

Formation continue et alternance

Alternance IUT

☎ 05.59.57.43.07

✉ alternance@iutbayonne.univ-pau.fr

Formation continue et alternance

DFTLV

☎ +33 5 59 40 78 88

✉ accueil.forco@univ-pau.fr

Handicap

Mission Handicap

☎ +33 5 59 40 79 00

✉ handi@univ-pau.fr

Lieu(x)

📍 Bayonne

Campus

🏠 Bayonne

En savoir plus

L'actualité du BUT TC sur le site de l'IUT de
Bayonne

🔗 <https://www.iutbayonne.univ-pau.fr/but/tc-techniques-commercialisation>



Programme

Parcours Business développement et management de la relation client

SEMESTRE 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1.1 Marketing	UE				11
UE1.2 Vente	UE				11
UE1.3 Communication commerciale	UE				8

SEMESTRE 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2.1 Marketing	UE				11
UE2.2 Vente	UE				11
UE2.3 Communication Commerciale	UE				8

SEMESTRE 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3.1 Marketing	UE				7
UE3.2 Vente	UE				7
UE3.3 Communication Commerciale	UE				8
UE3.4 Business Développement	UE				4
UE3.5 Relation Client	UE				4

SEMESTRE 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4.1 Marketing	UE				6
UE4.2 Vente	UE				6
UE4.3 Communication Commerciale	UE				6
UE4.4 Business Développement	UE				6
UE4.5 Relation Client	UE				6



SEMESTRE 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE5.1 Marketing	UE				8
UE5.2 Vente	UE				8
UE5.3 Business Développement	UE				7
UE5.4 Relations Client	UE				7

SEMESTRE 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE6.1 Marketing	UE				5
UE6.2 Vente	UE				5
UE6.3 Business Développement	UE				10
UE6.4 Relations Client	UE				10

Parcours Business international : achat et vente

SEMESTRE 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1.1 Marketing	UE				11
UE1.2 Vente	UE				11
UE1.3 Communication commerciale	UE				8

SEMESTRE 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2.1 Marketing	UE				11
UE2.2 Vente	UE				11
UE2.3 Communication Commerciale	UE				8

SEMESTRE 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3.1 Marketing	UE				7
UE3.2 Vente	UE				7
UE3.3 Communication Commerciale	UE				8



UE3.4 Stratégie à l'International UE 4

SEMESTRE 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4.1 Marketing	UE				6
UE4.2 Vente	UE				6
UE4.3 Communication Commerciale	UE				6
UE4.4 Stratégie à l'International	UE				6
UE4.5 Opérations à l'International	UE				6

SEMESTRE 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE5.1 Marketing	UE				8
UE5.2 Vente	UE				8
UE5.3 Stratégie à l'International	UE				7
UE5.4	UE				7

SEMESTRE 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE6.1	UE				5
UE6.2	UE				5
UE6.3	UE				10
UE6.4	UE				10

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

SEMESTRE 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1.1 Marketing	UE				11
UE1.2 Vente	UE				11
UE1.3 Communication commerciale	UE				8

SEMESTRE 2



	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2.1 Marketing	UE				11
UE2.2 Vente	UE				11
UE2.3 Communication Commerciale	UE				8

SEMESTRE 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3.1 Marketing	UE				7
UE3.2 Vente	UE				7
UE3.3 Communication Commerciale	UE				8
UE3.4 Marketing Digital	UE				4
UE3.5 Entrepreneuriat	UE				4

SEMESTRE 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4.1 Marketing	UE				6
UE4.2 Vente	UE				6
UE4.3	UE				6
UE4.4 Marketing Digital	UE				6
UE4.5 Entrepreneuriat	UE				6

SEMESTRE 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE5.1 Marketing	UE				8
UE5.2 Vente	UE				8
UE5.3	UE				7
UE5.4 E-Business et Entrepreneuriat	UE				7

SEMESTRE 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE6.1 Marketing	UE				5
UE6.2 Vente	UE				5
UE6.3 Marketing Digital	UE				10



UE6.4

UE

10

Parcours Stratégie de marque et événementiel

SEMESTRE 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE1.1 Marketing	UE				11
UE1.2 Vente	UE				11
UE1.3 Communication commerciale	UE				8

SEMESTRE 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE2.1 Marketing	UE				11
UE2.2 Vente	UE				11
UE2.3 Communication Commerciale	UE				8

SEMESTRE 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE3.1 Marketing	UE				7
UE3.2 Vente	UE				7
UE3.3 Communication Commerciale	UE				8
UE3.4 Branding	UE				4
UE 5 Evènementiel	UE				4

SEMESTRE 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE4.1 Marketing	UE				6
UE4.2 Vente	UE				6
UE4.3 Communication Commerciale	UE				6
UE4.4 Branding	UE				6
UE4.5 Evenementiel	UE				6

SEMESTRE 5



	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE5.1 Marketing	UE				8
UE5.2 Vente	UE				8
UE5.3 Branding	UE				7
UE5.4 Evènementiel	UE				7

SEMESTRE 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE6.1 Marketing	UE				5
UE6.2 - Vente	UE				8
UE6.3 Branding	UE				7
UE6.4 Evènementiel	UE				7