



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Objectifs de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires **capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service** : de la stratégie marketing à la vente en passant par l'étude de marché, la communication commerciale, la négociation et la relation client.

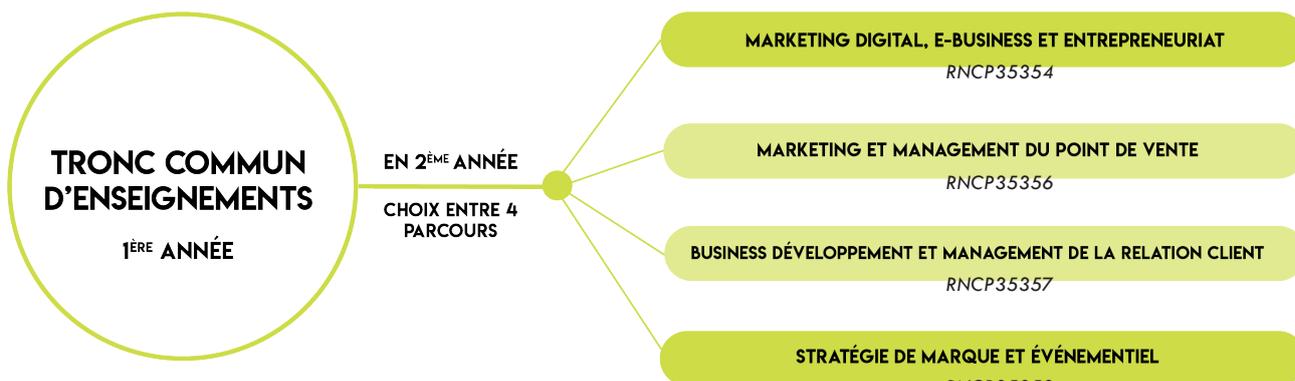
La formation couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Le titulaire du BUT Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif.

La formation offre de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études.

Nos parcours

La 1^{ère} année est en tronc commun. Pour la 2^{ème} et 3^{ème} année, l'étudiant choisit son parcours de spécialisation parmi les quatre proposés :



Conditions d'accès

- Tous publics : lycéens, étudiants, demandeurs d'emploi, salariés
- Titulaire d'un baccalauréat ou d'un DAEU (Diplôme d'Accès aux Études Universitaires). L'IUT de Lens promeut une politique d'accueil de 50% de bacs technologiques (STMG recommandé)
- Possibilité d'intégrer la formation avec un niveau inférieur au bac, si expérience professionnelle et validation des acquis professionnels (VAP 85)
- Admission sur dossier, complété éventuellement d'un entretien

Les atouts

- + Un encadrement de proximité qui favorise la transition entre le lycée et l'université
- + Une polyvalence permettant des débouchés dans des secteurs divers
- + Des projets professionnalisants en équipe
- + Ouverture à l'international

Selon le parcours choisi :

- Formation initiale
- Contrat d'apprentissage
- Contrat de professionnalisation
- Formation continue



Déroulement de la formation

- 1800 heures d'enseignement sur 3 ans
- 600 heures de projets tutorés
- 22 à 26 semaines de stage réparties sur 3 ans
- Choix entre l'un des 4 PARCOURS en deuxième année
- FORMATION INITIALE, CONTINUE (demandeurs d'emploi, salariés) ou en ALTERNANCE
- Ce diplôme est accessible en VAE
- Déclinaison possible en blocs de compétences

Compétences visées

- Conduire des actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer une offre commerciale

Et selon le parcours choisi :

- Gérer une activité digitale et développer un projet e-business (*Marketing digital, e-business et entrepreneuriat*).
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente et piloter un espace de vente (*Marketing et management du point de vente*).
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation et manager la relation client (*Business développement et management de la relation client*).
- Élaborer une identité de marque et manager un projet événementiel (*Stratégie de marque et événementiel*).

Débouchés

- Le titulaire d'un BUT TC trouve des débouchés dans tous les secteurs économiques : banque, assurance, grande distribution, commerce de détail, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, industrie.
- Le BUT vise une insertion professionnelle immédiate. Une poursuite d'études est éventuellement possible : Master, école de commerce, école de communication...

International

L'IUT propose des possibilités d'ouverture à l'international :

- Stages à l'étranger
- Semestre d'étude à l'étranger (S4) dans des universités partenaires
- Double diplomation en 3ème année au Canada
- Projets pédagogiques en équipes internationales

CONTACT

DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Cheffe du département :
Mme Corinne MOULIN

Secrétariat pédagogique :
Tél : 03.21.79.19.54 ou 19.57
Mail : tc-iutlens@univ-artois.fr

POUR EN SAVOIR PLUS SUR L'ALTERNANCE ET LA FORMATION CONTINUE :

FCU IUT de Lens

Tél : 03.21.79.32.66

fcu-iutlens@univ-artois.fr

