

B.U.T.

Techniques de commercialisation (Tech de Co)



Site de Bordeaux-Bastide

iut
de **BORDEAUX**

Carte d'identité de la formation

Diplôme

- › Bachelor universitaire de technologie - B.U.T.

Spécialité

- › Techniques de commercialisation

Modalités particulières

- › Formation ouverte en parcours classique et en alternance : apprentissage ou contrat de professionnalisation
- › Possibilité d'accompagnement personnalisé d'étudiants à profil spécifique (handicap, longue maladie, sportif, artiste, élu)
- › Cette formation qui se prépare aussi en formation continue est accessible sur titre ou par validation des acquis : VAPP/VAE

Conditions d'accès et mode de sélection des candidats

- › Être titulaire d'un baccalauréat (général, technologique ou professionnel) ou d'un diplôme reconnu équivalent
- › La sélection se fait sur dossier dans le cadre de la procédure nationale d'admission Parcoursup (constituer un dossier de candidature par cursus envisagé qu'il soit classique ou en apprentissage)
- › Seuls les dossiers de candidature respectant les consignes sont examinés
- › Classement des candidats après étude de l'ensemble des dossiers (entre autres critères : notes obtenues durant la scolarité, avis du conseil de classe, personnalisation des éléments de motivation, qualité de l'expression écrite et de la présentation)

Durée et rythme de la formation

- › Trois ans répartis sur six semestres

Volume horaire

- › 30 à 35 heures par semaine

Organisation de la formation

- › Parcours unique en 1ère année, parcours spécialisés dès la 2ème année
- › Le B.U.T. est articulé autour de Blocs de Compétences communs :
 - MARKETING (Conduire des actions marketing)
 - VENTE (Vendre une offre commerciale)
 - COMMUNICATION COMMERCIALE (Communiquer l'offre commerciale)
- › Les enseignements reçus sont variés :
 - Marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international, marketing du point de vente, droit, économie, gestion, expression, langues vivantes, statistiques, technologie de l'information et de la communication...

Organisation des enseignements

- › Cours magistraux et travaux dirigés (avec travaux de groupes et individuels)
- › Des stages et/ou des projets tutorés rythment chaque année

Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu au cours de chaque semestre

Lieu de la formation

- › Bordeaux Bastide

International

- › Stage à l'étranger (pays anglophone ou hispanophone) entre la 1^{re} et 2^e année (minimum quatre semaines)
- › Possibilité de partir dans le cadre d'une poursuite d'études dans une des universités partenaires en étant inscrit en Diplôme universitaire d'études technologiques internationales (DUETI) ou de bénéficiaire de programmes d'échange Erasmus ou internationaux hors-Europe (USA, Canada, Amérique latine, Asie...) en licence professionnelle

Objectif de la formation

Ce B.U.T. a pour objectif de former des professionnels polyvalents, rapidement opérationnels qui deviendront des cadres intervenant dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat et vente, la relation client, etc. Ils ont pour vocation à devenir des décideurs et des négociateurs efficaces.

Qualités attendues

- Curiosité, esprit d'ouverture
- Dynamisme, goût du challenge
- Adaptabilité, réactivité
- Polyvalence, rigueur, autonomie
- Esprit d'équipe et d'initiative, qualités relationnelles
- Qualités rédactionnelles

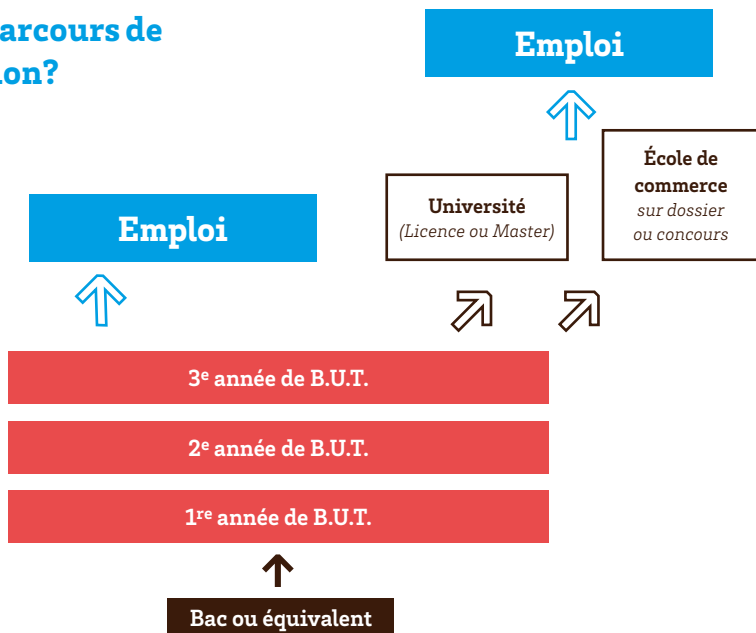
Dispositifs d'accompagnement

- Accompagnement d'un enseignant-référent dans le cadre du Projet personnel et professionnel (PPP) et des différents stages
- Stages au fil des années, encadrés par un enseignant référent
- Des services et documents numériques en ligne (Intranet, ENT)

Ouverture professionnelle

- › Des stages sur les trois années pour développer diverses compétences
- › Une vie associative importante, des mises en situation et des projets tutorés variés et responsabilisants qui permettent un travail en équipe en relation avec des professionnels
- › Des pratiques pédagogiques innovantes (simulations de gestion, produit fil rouge, séminaires...) impliquant les étudiants des différents cycles
- › Construction et suivi du Projet professionnel et personnel (PPP) de l'étudiant au cours de la formation
- › Des projets tutorés permettant des contacts réguliers avec le monde professionnel :
 - Plusieurs simulations de gestion dans de véritables conditions de vie d'une entreprise,
 - construction et suivi du Projet professionnel et personnel (PPP) de l'étudiant au cours des six semestres.

Quels parcours de formation?



Quels parcours de spécialités ?

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours développe des compétences pour, conduire des actions marketing, vendre une offre commerciale, communiquer l'offre commerciale, gérer une activité digitale et développer un projet e-business.

Business international - achat et vente

Ce parcours développe des compétences pour, conduire des actions marketing, vendre une offre commerciale, communiquer l'offre commerciale, formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter les opérations à l'international.

Business développement et management de la relation client

Ce parcours correspond à un approfondissement sur le cœur de la formation Tech de Co. Les compétences à acquérir s'organisent autour de deux axes : le développement commercial et la gestion de la relation client.

Stratégie de marque et événementiel

Ce parcours développe des compétences essentiellement marketing et de communication autour de l'élaboration, la gestion d'une identité de marque et le management d'un projet événementiel.

Marketing et management du point de vente

Ce parcours développe des compétences pour, conduire des actions marketing, vendre une offre commerciale, communiquer l'offre commerciale, manager une équipe commerciale sur un espace de vente et piloter un espace de vente.

Et après ?

Quels métiers ?

- › attaché et conseiller commercial
- › chargé de clientèle
- › assistant commercial
- › technico-commercial
- › négociateur
- › assistant marketing
- › chef de rayon
- › responsable commercial

... avec expérience ?

- › chef de produit
- › responsable de zone
- › directeur des ventes
- › responsable export
- › acheteur
- › chargé de développement commercial
- › responsable marketing
- › manager de département
- › gérant de magasin ou gérant de PME
- › chef de publicité...

Quels secteurs ?

- › banque
- › assurance
- › gestion de patrimoine et immobilier
- › import-export
- › transport

- › communication
- › événementiel
- › grande distribution
- › commerce de détail
- › industrie

Les partenaires et entreprises d'accueil

Brenntag Aquitaine, Golfs NGF d'Aquitaine, Menuiserie Grégoire, Vignobles Fayat, Euro Wild, Cave de Vinification des Grands Vins de Listrac Médoc, Sarl Bordeaux Roc Eclerc, Auchan, Smurfit Kappa Distribution, Caves de Rauzan, EDF, Carrefour, SNC, Sud Ouest, Sud Ouest Publicité, Congrès Expositions de Bordeaux, Leroy Merlin, Dirigeants Commerciaux de France, Compagnie des Dirigeants et Acheteurs de France, Lire en Poche, Intersport, Quicksilver, Bourse de l'Immobilier, Rocher de Palmer, Cultura, Fnac, Go-Sport, Décathlon...

En +

- › Les 8 000 diplômés de Tech de Co Bordeaux constituent un réseau de professionnels pour un bon nombre de partenaires de la formation.
- › Une vie associative importante (onze associations étudiantes), des projets tutorés variés, responsabilisants qui permettent un travail en équipe en relation avec des professionnels.
- › Des pratiques pédagogiques innovantes (simulations de gestion, produit fil rouge) impliquant les étudiants.

Infos pratiques

Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Bordeaux-Bastide
Département Techniques de
commercialisation
Pôle universitaire des sciences de gestion
35 avenue Abadie
CS 51412
33072 Bordeaux Cedex

Accès > Tram A : arrêt Jardin botanique

www.iut.u-bordeaux.fr

techdecobordeaux.fr

Candidature

Les candidatures se font à partir du site

Parcoursup : www.parcoursup.fr

Contacts

Pour toute question sur la formation

05 56 00 95 80

techdeco-bordeaux@iut.u-bordeaux.fr

Pour toute question sur l'inscription

Service formation et vie universitaire

05 56 00 95 54

fvu-bastide@iut.u-bordeaux.fr

**Pour toute question sur les dispositifs
d'alternance, de reprises d'études et de VAE**

Service formation continue et alternance

Antenne Bordeaux-Bastide

05 56 00 95 69

fca-bastide@iut.u-bordeaux.fr

En savoir +

jechoisis.u-bordeaux.fr

université
de **BORDEAUX**