



BAC+3  
NIVEAU 6

**BUT : BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE**

**Techniques de Commercialisation- TC**

*Parcours :*

**Marketing Digital, e-Business et Entrepreneuriat  
 Marketing et Management du Point de Vente**

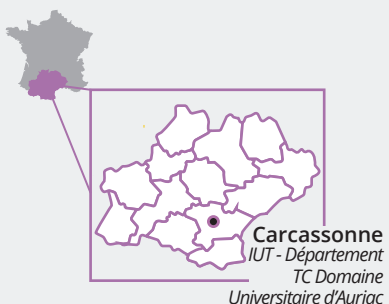
**Formation accessible en :**

Formation initiale

Formation en alternance  
à partir du 2<sup>ème</sup> année

Formation continue

## LOCALISATION



## RECRUTEMENT

### NIVEAU

- Être titulaire du :
  - Baccalauréat général
  - Baccalauréat technologique
  - Diplôme d'Accès d'Entrée à l'Université (DAEU)
  - Tout diplôme jugé équivalent par la commission pédagogique
- Également accessible par VAP après examen de la commission pédagogique.

### MODALITES D'ADMISSION

Sélection des candidatures sur dossier.

**BUT 1 sur Parcoursup**  
<https://www.parcoursup.fr>

**BUT 2 et BUT 3 sur eCandidat :**  
<https://candidatures.univ-perp.fr>  
 avec éventuel entretien par la commission pédagogique.

## OBJECTIFS

Le BUT TC propose un enseignement diversifié dans les secteurs suivants : Commerce, Mercatique et Communication afin d'acquérir les compétences théoriques et pratiques nécessaires en milieu professionnel.

Le département offre la possibilité aux étudiants de passer l'examen du TOEIC, de développer leur mobilité internationale grâce à des partenariats ERASMUS et BCI, et de choisir l'alternance en 2<sup>ème</sup> année.

La formation se complète par un projet tuteuré ayant pour mission de développer l'interdisciplinarité et l'esprit d'équipe ainsi que d'un stage de 3 à 8 semaines pour une véritable mise en pratique des acquis obtenus en fin d'année.

## PRÉSENTATION DE LA FORMATION



Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) est un diplôme national public, un cursus intégré de trois ans donnant le grade licence. Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) offre une formation large dans le domaine commercial organisée autour de trois compétences principales : le marketing, la vente, et la communication commerciale.

Mais c'est aussi une formation pluridisciplinaire, à la fois théorique, pratique (SA2, projets, stages en entreprise ..) et professionnalisante.

Les étudiants sont formés par des équipes elles aussi pluridisciplinaires : enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels.

Cette approche à la fois universitaire et professionnelle permet aux diplômés de poursuivre leurs études ou d'intégrer le marché du travail.

Le département TC de l'antenne de Carcassonne propose l'alternance à partir de la 2<sup>ème</sup> année et la mobilité internationale au semestre 3 avec des partenariats avec le Canada, l'Espagne et la Roumanie.

L'antenne de Carcassonne, à dimension humaine favorise l'intégration et l'adaptation des anciens lycéens aux études supérieures.

## COMPÉTENCES VISÉES

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) s'articule autour des compétences suivantes :

- **Vendre** : Élaborer un argumentaire de vente et négocier avec ses interlocuteurs
- **Marketer** : Mettre en œuvre un politique marketing et commerciale
- **Communiquer** : Communication commerciale, langues étrangères
- **Connaître** les différents circuits de distribution
- **Gérer** un budget commercial
- **Analyser** un marché sur le plan national



## SOCLE COMMUN DU BUT TC

COMPÉTENCES		PRINCIPAUX ENSEIGNEMENTS
3 COMPÉTENCES FONDAMENTALES	Marketer	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fondamentaux du marketing</li> <li>Etudes marketing</li> <li>Marketing mix</li> </ul>
	Vendre	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fondamentaux de la vente</li> <li>Entretien de vente</li> <li>Prospection téléphonique</li> <li>Négocier dans des contextes spécifiques</li> </ul>
	Communiquer	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fondamentaux de la communication commerciale</li> <li>Conception d'une campagne de communication</li> </ul>

## 2 PARCOURS DE SPÉCIALISATION POSSIBLES

+2 COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES	PARCOURS « MANAGEMENT ET MARKETING DU POINT DE VENTE »	
	Manager une équipe commerciale	
	Piloter un espace de vente	
	PARCOURS « MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT »	
	Gérer une activité digitale	
	Développer un projet e-business	

## ORGANISATION DE LA FORMATION

**Durée :** 3 ans

**Volume horaire :** 2400 heures

**Stages/stages à l'étranger :** 4 semaines en BUT 1 ; 8 semaines en BUT 2 ; 10 semaines en BUT 3

**Langue enseignée :** Anglais et Espagnol

**Cursus à l'étranger :** Possibilité de poursuivre son semestre 3 à l'étranger dans des universités partenaires (Canada, Espagne) et partout dans le monde. Programme Erasmus et BCI

**Projets tutorés :** 600 heures

**Nombre de crédits :** 180 ECTS

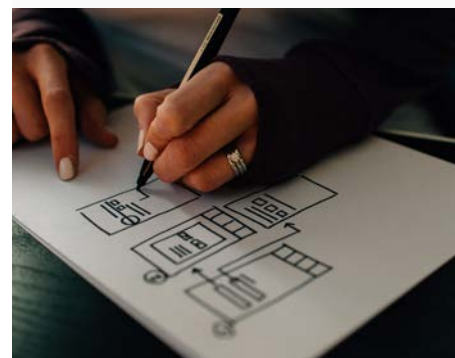
## ET APRÈS

### Insertion Professionnelle

- La majorité des diplômés ont des fonctions commerciales : vente active, direction commerciale, administration des ventes, encadrement des équipes de vente.
- D'autres s'orientent vers des fonctions plus polyvalentes : responsabilité d'études commerciales, comptabilité, logistique, secteur de la grande distribution, secteur bancaire, service commercial des PME/PMI, grandes entreprises nationales ou multinationales, agences de communication, publicité, import/export.

### Poursuites d'études

- 85 % de nos étudiants poursuivent leurs études
- Un master à l'université : Master en sciences de la gestion, Master en marketing, Master en gestion de production et d'achats, Master en finance, Master en commerce
- Une école de commerce : De nombreux étudiants diplômés d'un BUT techniques de commercialisation choisissent d'intégrer une école de commerce pour poursuivre leurs études. Différentes écoles proposent une formation d'excellence et des cours pratiques et théoriques.
- Un IAE (institut d'administration des entreprises) : Les IAE délivrent un diplôme de Master 2 dans différentes spécialités de la gestion et du management.



## INFOS PRATIQUES

### CONTACT PÉDAGOGIQUE

Laurent AYRAL  
Chef du Département TC  
tc-iut@univ-perp.fr

### CONTACT ADMINISTRATIF

Secrétariat pédagogique TC  
04 68 11 13 50

### ANTENNE DE CARCASSONNE

Campus Albert Fert  
34 rue de Littré  
11000 CARCASSONNE

### SERVICE DE LA SCOLARITÉ IUT

sco-iut@univ-perp.fr

### IUT PERPIGNAN

<https://iut.univ-perp.fr/>

### CONTACT SFCA

sfc@univ-perp.fr



### Université de Perpignan Via Domitia

52 avenue Paul Alduy  
66 860 Perpignan Cedex 9  
33 (0)4 68 66 20 00

[www.univ-perp.fr](http://www.univ-perp.fr)