

BUT Techniques de commercialisation



Niveau d'étude
visé
BAC +3



Composante
IUT Nord
Franche-Comté,
site de Belfort



Langue(s)
d'enseignement
Français

Parcours proposés

- Bachelor Universitaire de Technologie Business développement et management de la relation client
- Bachelor Universitaire de Technologie Business international : achat et vente Techniques de commercialisation
- Bachelor Universitaire de Technologie Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Présentation

Le **B.U.T. 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 l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Trois parcours accessibles à partir de la 2e année :

- # Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- # Parcours Développement commercial et management de la relation client
- # Parcours International business : achat et vente

Savoir-faire et compétences

Compétences communes

Conduire les actions marketing (en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers, en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché, en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur, en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise, en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents, en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique)

Vendre une offre commerciale (en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique, en établissant des documents commerciaux dans le respect de la réglementation, en utilisant des indicateurs de performance fixés par l'organisation, en prospectant à l'aide d'outils adaptés, en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale).

Communiquer une offre commerciale (en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix, en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation, en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs, en respectant la réglementation en vigueur).

Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Gérer les activités digitales (en développant une stratégie digitale, en optimisant la relation digitale avec le client...).

Développer un projet e-business (en développant une vision stratégique partagée, en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers, en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital, en mobilisant des techniques

adéquates pour passer de la créativité à l'innovation, en s'intégrant dans un projet collectif).

Parcours international business : achat, vente

Formuler une stratégie commerciale à l'international (en analysant la capacité de l'entreprise à s'internationaliser en vue de développer son activité d'import/export, en évaluant l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export, en sélectionnant le/les marché(s) les plus performants pour l'entreprise).

Piloter les actions à l'international (en utilisant les outils adaptés aux achats à l'international, en adaptant la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international, en pilotant des opérations d'import-export de façon performante, en développant une politique marketing adaptée au contexte international)

Parcours développement commercial et management de la relation client

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation (en identifiant les opportunités de développement les plus porteuses, en manquant efficacement les équipes commerciales, en élaborant une offre co-construite, en mode projet avec les clients, les services supports et les prestataires extérieurs).

Manager la relation client (en développant une culture partagée de service client, en pilotant la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable, en valorisant le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation).

Dimension internationale

Le B.U.T TC donne l'opportunité aux étudiants d'étudier durant un semestre dans un établissement étranger :

- Canada
- Mexique
- Allemagne
- Espagne

Les étudiants peuvent également acquérir une expérience internationale au travers de stage tout au long de la formation.

Organisation

Admission

Conditions d'admission

 <https://admission.univ-fcomte.fr/>

Modalités d'inscription

 <https://admission.univ-fcomte.fr/>

Public cible

Bacs généraux

La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique

Bacs technologiques

Tous les profils

Autres

Possibilité de Validation des Acquis pour les non-bacheliers ou accès en formation continue.

Diplôme d'Accès aux Études Universitaires (DAEU B option scientifique).

Droits de scolarité

Il n'y a pas de droit d'entrée pour les étudiants boursiers.

Le montant des droits pour les étudiants en formation initiale (hors CVEC) est défini selon l' [Arrêté du 19 avril 2019](#) relatif aux droits d'inscription dans les établissements publics

d'enseignement supérieur relevant du ministre chargé de
l'enseignement supérieur - Légifrance

Selon les orientations stratégiques de l'UMLP, les étudiants extracommunautaires assujettis aux droits différenciés, quelle que soit leur situation financière, bénéficient systématiquement d'une exonération partielle ramenant le paiement des droits au montant acquitté par les étudiants communautaires pour le même diplôme (délibération du Conseil d'administration du 22 octobre 2024).

Pour connaître les modalités et montants liés à la formation continue, vous pouvez consulter le site de Sefoc'AI : 
[Documents utiles - SeFoC'AI](#)

Et après

Insertion professionnelle

Les diplômé·e·s s'insèrent sans difficulté dans tout type d'entreprise grâce à leur formation de collaborateur·trice·s commerciaux polyvalent·e·s capables d'assurer les fonctions de vente, d'achat, de distribution en France et à l'international. Les secteurs d'activités sont très variés : banques et assurances (conseill·ère·er clientèle), grande distribution (chef·fe de rayons), industrie (export, marketing, achats, administration des ventes), vente aux entreprises, business developer, chargé·e d'affaires...

Ils peuvent également assurer tous les métiers du marketing digital et du e-business, comme la création de startup commerciale digitale (trafic manager, community manager, web-marketeur.....

Infos pratiques

Contacts

Scolarité IUT NFC

 03 84 58 77 12 / 77 13

 sae-iutnfc@univ-fcomte.fr

Autres contacts

Responsable de formation :

 but-techco-belfort@univ-fcomte.fr

Programme

Bachelor Universitaire de Technologie Business développement et management de la relation client

BUT Techniques de commercialisation parcours Tronc commun 1re année, IUT NFC

Semestre 01

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 11 Marketing - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 12 Vente - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 13 Communication commerciale - 1	Unité d'enseignement				8 crédits

Semestre 02

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 21 Marketing - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 22 Vente - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 23 Communication commerciale - 2	Unité d'enseignement				8 crédits

BUT Techniques de commercialisation parcours Business développement et management de la relation client 2e année IUT NFC

Semestre 03

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 31 Marketing - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 32 Vente - 3	Unité d'enseignement				7 crédits

UE 33 Communication commerciale - 3	Unité d'enseignement	8 crédits
UE 34 Business développement - 1	Unité d'enseignement	4 crédits
UE 35 Relation client - 1	Unité d'enseignement	4 crédits

Semestre 04

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 Marketing - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 42 Vente - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 43 Communication commerciale - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 44 Business développement - 2	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 45 Relation client - 2	Unité d'enseignement				6 crédits

BUT Techniques de commercialisation parcours Business développement et management de la relation client 3e année IUT NFC

Semestre 05

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 Marketing - 5	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 52 Vente - 5	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 54 Business développement - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 55 Relation client - 3	Unité d'enseignement				7 crédits

Semestre 06

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
--	--------	----	----	----	---------

UE 61 Marketing - 6	Unité d'enseignement	5 crédits
UE 62 Vente - 6	Unité d'enseignement	5 crédits
UE 64 Business développement - 4	Unité d'enseignement	10 crédits
UE 65 Relation client - 4	Unité d'enseignement	10 crédits

Bachelor Universitaire de Technologie Business international : achat et vente Techniques de commercialisation

BUT Techniques de commercialisation parcours Tronc commun 1re année, IUT NFC

Semestre 01

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 11 Marketing - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 12 Vente - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 13 Communication commerciale - 1	Unité d'enseignement				8 crédits

Semestre 02

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 21 Marketing - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 22 Vente - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 23 Communication commerciale - 2	Unité d'enseignement				8 crédits

BUT Techniques de commercialisation parcours Business International : achat et vente 2e année, IUT NFC

Semestre 03

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 31 Marketing - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 32 Vente - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 33 Communication commerciale - 3	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 34 Stratégie à l'international - 1	Unité d'enseignement				4 crédits
UE 35 Opérations à l'international - 1	Unité d'enseignement				4 crédits

Semestre 04

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 Marketing - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 42 Vente - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 43 Communication commerciale - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 44 Stratégie à l'international - 2	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 45 Opérations à l'international - 2	Unité d'enseignement				6 crédits

BUT Techniques de commercialisation parcours Business International : achat et vente 3e année, IUT NFC

Semestre 05

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 Marketing - 5	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 52 Vente - 5	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 54 Stratégie à l'international - 3	Unité d'enseignement				7 crédits

UE 55 Opérations à l'international - 3

Unité
d'enseignement

7 crédits

Semestre 06

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 Marketing - 6	Unité d'enseignement				5 crédits
UE 62 Vente - 6	Unité d'enseignement				5 crédits
UE 64 Stratégie à l'international - 4	Unité d'enseignement				10 crédits
UE 65 Opérations à l'international - 4	Unité d'enseignement				10 crédits

Bachelor Universitaire de Technologie Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

BUT Techniques de commercialisation parcours Tronc commun 1re année, IUT NFC

Semestre 01

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 11 Marketing - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 12 Vente - 1	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 13 Communication commerciale - 1	Unité d'enseignement				8 crédits

Semestre 02

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 21 Marketing - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 22 Vente - 2	Unité d'enseignement				11 crédits
UE 23 Communication commerciale - 2	Unité d'enseignement				8 crédits

BUT Techniques de commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat 2e année, IUT NFC

Semestre 03

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 31 Marketing - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 32 Vente - 3	Unité d'enseignement				7 crédits
UE 33 Communication commerciale - 3	Unité d'enseignement				8 crédits
UE 34 Marketing digital - 1	Unité d'enseignement				4 crédits
UE 35 E-business et entrepreneuriat - 1	Unité d'enseignement				4 crédits

Semestre 04

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 41 Marketing - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 42 Vente - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 43 Communication commerciale - 4	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 44 Marketing digital - 2	Unité d'enseignement				6 crédits
UE 45 E-business et entrepreneuriat - 2	Unité d'enseignement				6 crédits

BUT Techniques de commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat 3e année, IUT NFC

Semestre 05

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 51 Marketing - 5	Unité d'enseignement				8 crédits

UE 52 Vente - 5	Unité d'enseignement	8 crédits
UE 54 Marketing digital - 3	Unité d'enseignement	7 crédits
UE 55 E-business et entrepreneuriat - 3	Unité d'enseignement	7 crédits

Semestre 06

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
UE 61 Marketing - 6	Unité d'enseignement				5 crédits
UE 62 Vente - 6	Unité d'enseignement				5 crédits
UE 64 Marketing digital - 4	Unité d'enseignement				10 crédits
UE 65 E-business et entrepreneuriat - 4	Unité d'enseignement				10 crédits