

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

BUT Techniques de commercialisation



ECTS
180 crédits



Durée
3 ans



Composante
IUT Nord
Franche-Comté,
site de Belfort



Langue(s)
d'enseignement
Français

Présentation

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation vise à former des technicien-ne-s supérieur-e-s, généralistes du commerce, appelé-e-s à travailler soit directement à la vente, soit dans les services commerciaux (marketing, communication, logistique...) dans les secteurs très divers : banques, assurances, entreprises de distribution, sociétés de conseil et 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

Objectifs

Parcours international business : achat, vente

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques [évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation], et leurs compétences opérationnelles [achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation

de son offre aux marchés étrangers] dans un contexte international.

Dimension internationale

Semestres à l'international (partenariats au Canada, au Mexique, en Allemagne, en Espagne....)

Organisation

Admission

Conditions d'admission

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

Modalités d'inscription

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

Public cible

Baccalauréats 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

Baccalauréats technologiques

Tous les profils

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](#)

Infos pratiques

Contacts

Scolarité IUT NFC

☎ 03 84 58 77 12 / 77 13

✉ scolarite-iutnfc@univ-fcomte.fr

Autres contacts

Responsable de formation :

[✉ but-techco-belfort@univ-fcomte.fr](mailto:but-techco-belfort@univ-fcomte.fr)

Programme

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