

informations
inscriptions

01 55 93 75 15 / tcsec2.iutspd@univ-paris13.fr

POUR PLUS D'INFORMATIONS



CONTACTS ET ACCÈS

Cheffe du département :

tcdir.iutspd@univ-paris13.fr

Secrétariat pédagogique :

01 55 93 75 15 /tcsec2.iutspd@univ-paris13.fr

IUT de Saint-Denis / Site de la plaine

VENIR À CAMPUS DE SAINT-DENIS - SITE DE LA PLAINE :

3-7 rue de la croix Faron - 93210 Saint-Denis La Plaine / Tél. : 01 55 93 75 00

Transports en commun :

- RER : ligne D station « Stade de France Saint-Denis » puis rue des Cheminots, avenue du Président Wilson, rue des blés ou ligne B station « La Plaine - Stade de France »
- Métro : ligne 12 station « Front Populaire »
- ligne 13 station « Porte de Paris » puis autobus 153
- Autobus : ligne 153 arrêt « La Montjoie » ou ligne 302 arrêt « Maraîchers »

Accessibilité :

Tout étudiant en situation de handicap ou rencontrant des difficultés de santé, qu'elle qu'en soit la nature (motrice, psychique, sensorielle, maladie invalidante ...), et qu'elle qu'en soit la durée, peut bénéficier, s'il le souhaite, des services du bureau d'accueil des étudiants en situation de handicap.

<https://www.univ-spn.fr/etudiants-en-situation-de-handicap/>

Étudier
à l'**IUT** de
SAINT-DENIS



ANNÉE SPÉCIALE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

FORMATION

- INITIALE
- CONTINUE

DÉPARTEMENT

TC

OBJECTIFS

Le Bachelor universitaire de technologie (BUT) Techniques de commercialisation (TC) 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. Le titulaire du BUT TC est polyvalent, autonome et évolutif dans des secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Le titulaire du BUT TC possède des compétences professionnelles et des connaissances universitaires solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Les étudiants en Année spéciale réalisent les deux années du BUT TC en un an. Ils suivent le parcours "Marketing digital, e-business et entrepreneuriat" :

• **Le parcours "Marketing digital, e-business et entrepreneuriat" (MDEE)**

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

CONDITIONS D'ADMISSION



Peuvent déposer une candidature :

- les titulaires d'un niveau Bac +2



Les candidats doivent :

- montrer un intérêt particulier pour les questions du commerce et du marketing
- s'intéresser aux relations internationales
- avoir le sens des responsabilités
- témoigner de leur capacité à communiquer
- posséder des aptitudes pour le travail en équipe et les contacts humains
- avoir une maîtrise de l'anglais



Procédure de candidature sur internet via la plateforme e-candidat de l'USPN : ecandidat.univ-paris13.fr/ecandidat

L'admission se fait après examen du dossier par un jury. Sont pris en compte, les résultats et appréciations de première et terminale, les résultats post-bac, la lettre de motivation et l'expérience professionnelle.



COMPÉTENCES VISÉES

Cette formation :

- est concentrée sur trois compétences clés : vente, marketing et communication commerciale.
- vise l'intégration rapide dans la vie active, au travers de stages, de projets tutorés et d'interventions de professionnels.
- propose une spécialisation progressive dans un parcours après la deuxième année.
- ouvre l'étudiant à l'international par les opportunités d'études et de stages en Europe et dans le monde.

MÉTIER VISÉS

- ### L'objectif du BUT TC est de former des cadres intermédiaires capables de s'insérer à court et moyen terme dans le monde du travail et de s'adapter à l'évolution des métiers du commerce et du marketing : vente, négociation, achats, distribution, marketing, communication, management commercial appliqués au marketing digital, au commerce international et à la gestion d'évènements.

POURSUITE D'ÉTUDES

- ### Les titulaires de l'année spéciale du BUT Techniques de commercialisation peuvent s'orienter vers :
- des écoles de commerce par le biais des admissions parallèles
 - la troisième année du BUT TC dans le même parcours

ORGANISATION DE LA FORMATION

- **Durée des études :** 1 an (2 semestres équivalant à 4 semestres)
- **Nombre d'ECTS :** 120



Programme



Première année : enseignements de tronc commun

Deuxième année : enseignements de tronc commun et de parcours