

informations
inscriptions

01 49 40 62 94 / tcsec1.iutsd@univ-paris13.fr
01 49 40 62 07 / tc2sec.iutsd@univ-paris13.fr

POUR PLUS D'INFORMATIONS

CONTACTS ET ACCÈS

Cheffe du département :

tcdir.iutsd@univ-paris13.fr

Secrétariat pédagogique 1ère année :

01 40 49 62 94 /tcsec1.iutsd@univ-paris13.fr

Secrétariat pédagogique 2ème année :

01 40 49 62 07 /tc2sec.iutsd@univ-paris13.fr

Service de Formation Continue et d'Apprentissage - SFCA

Bâtiment C – Campus de Saint-Denis - Place du 8 mai 1945 - 93206 SAINT-DENIS Cedex

01 49 40 61 32 - apprentissage.iutsd@univ-paris13.fr

01 49 40 62 86 - fcvae.iutsd@univ-paris13.fr

VENIR AU CAMPUS DE SAINT-DENIS :

Place du 8 mai 1945 - 93206 Saint-Denis cedex / Tél. : 01 49 40 61 00

Transports en commun :

SNCF : gare de Saint-Denis puis tramway T1 station «Marché de Saint-Denis»

RER : ligne D gare de Saint-Denis puis tramway station «Marché de Saint-Denis»

Métro : ligne 13 station «Saint-Denis Basilique» suivre place du 8 mai

Autobus : ligne 154 arrêt «Marché de Saint-Denis»

Tramway : T1 ou T5 station «Marché de Saint-Denis»



Université
Sorbonne
Paris Nord



Étudier
à l'**IUT** de
SAINT-DENIS

BUT

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

FORMATION

- INITIALE
- ALTERNANCE
- CONTINUE

DÉPARTEMENT

TC



iutsd.univ-paris13.fr

UNIVERSITÉ SORBONNE PARIS NORD MEMBRE :

CAMPUS
CONDORCET
PARIS - AUBERVILLIERS

A=SPC
Alliance Sorbonne
Paris Cité



IUT de Saint-Denis
Université Sorbonne Paris Nord



Techniques
de Commercialisation
IUT de Saint-Denis

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.

Le département TC de l'IUT de Saint-Denis propose trois parcours dans le cadre du BUT TC en formation initiale (FI) ou formation en apprentissage (FA) :

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

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.

• **Le parcours "Business international : achat et vente" (BIAV) en FI/FA**

Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international. A l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

• **Le parcours "Stratégie de marque et événementiel" (SME) en FI/FA**

Les diplômés ayant suivi le parcours stratégie de marque et événementiel exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

CONDITIONS D'ADMISSION



Peuvent déposer une candidature :

- les titulaires du Bac général
- les titulaires du Bac technologique
- les titulaires de tout autre diplôme équivalent (Bac professionnel, DAEU) avec mention TB



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 nationale de candidature sur internet via la plateforme Parcoursup :

www.parcoursup.fr

L'admission se fait après examen du dossier scolaire par un jury (résultats et appréciations de première et terminale).



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 du BUT Techniques de commercialisation peuvent s'orienter vers :

- des écoles de commerce par le biais des admissions parallèles
- des masters universitaires en rapport avec le diplôme obtenu

ORGANISATION DE LA FORMATION

- **Durée des études** : 3 ans (6 semestres)
- **Rythme d'alternance** : 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise
- **Nombre d'ECTS** : 180



Programme



Première année : enseignements de tronc commun

Deuxième année : enseignements de tronc commun et de parcours

Troisième année : enseignements de tronc commun et de parcours