

B.U.T.

# Techniques de commercialisation



Site de Périgueux

iut  
de BORDEAUX



## Carte d'identité de la formation

### Diplôme

- › B.U.T. - Bachelor universitaire de technologie

### Mention

- › Techniques de commercialisation

### Conditions d'accès

- › Être titulaire d'un baccalauréat, accès sur dossier et entretien

### Durée et rythme de la formation

- › Trois ans répartis en six semestres

### Volume horaire

- › Entre 25 et 30 heures par semaine
- › Volume annuel : 500 à 750 heures selon les années (réparties en cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques + 200 heures de projets tutorés)

### Lieu de la formation

- › Campus Périgord - Périgueux

### Organisation de la formation

- › Le parcours de formation conduisant au B.U.T. est constitué d'une majeure, qui garantit le cœur des compétences en commerce, marketing et communication et de modules complémentaires destinés à compléter le parcours de l'étudiant, qu'il souhaite une insertion professionnelle ou une poursuite d'études vers d'autres formations de l'enseignement supérieur

### Organisation des enseignements

- › Cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques et projets tutorés

### Contrôle des connaissances

- › Contrôle continu et régulier dans chacun des six semestres

### International

- › Possibilité de participer au programme Erasmus avec des universités partenaires

## Objectifs de la formation

Cette formation permet d'aborder toutes les notions commerciales, mercatiques et managériales guidant les décisions stratégiques et opérationnelles des organisations : préparer l'action commerciale, réaliser des études de marchés, mettre en œuvre la stratégie marketing, créer des outils de communication, prospecter, mener un entretien commercial, suivre le client (B to B, B to C) et le fidéliser...

Le B.U.T. Techniques de commercialisation permet de développer la polyvalence de l'étudiant à toutes les étapes de la commercialisation. Le diplômé opère dans tous les secteurs de l'activité économique : communication, immobilier, banque, événementiel, import/export, transport, tourisme, alimentaire, grande distribution, industrie, assurance...

### Dispositifs d'accompagnement

Pour faciliter l'adaptation et la transition lycée - B.U.T., chaque étudiant est suivi par un enseignant tuteur sur les six semestres. Ce tutorat associé aux stages et aux projets tuteurés permet à l'étudiant de mieux constituer son projet personnel et professionnel.

### Qualités attendues

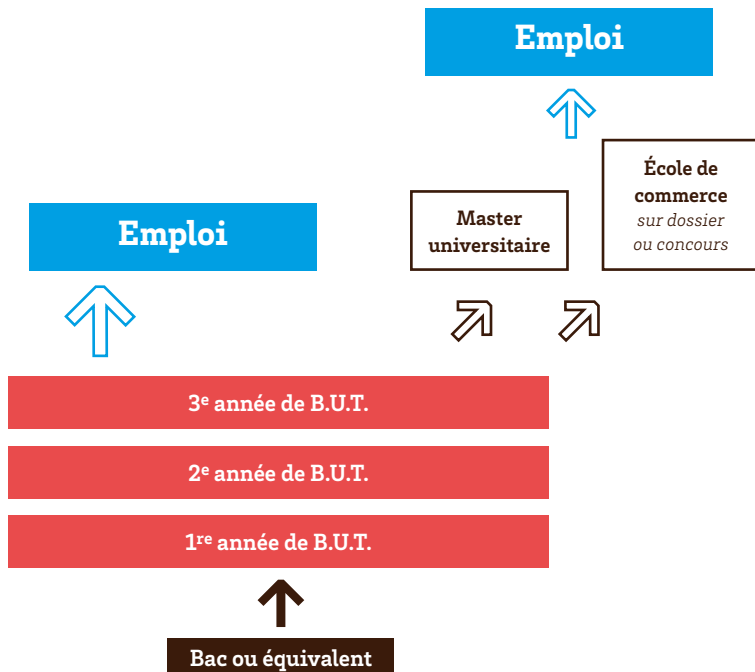
adaptabilité, autonomie, rigueur, esprit d'équipe, esprit d'ouverture et d'initiative, capacités relationnelles, goût du challenge et éthique

### Ouverture professionnelle

Le B.U.T. prévoit 22 à 26 semaines de stage répartis sur les 3 ans : 2 en BUT1, 8 en BUT2, 14 en BUT3.

Les projets tutorés (600 heures de travail pour l'étudiant sur 3 ans) ajoutent une dimension professionnelle aux acquis académiques. Ils permettent de développer des savoirs et savoir-faire, de mettre en pratique la méthodologie de conduite de projet, de favoriser la transdisciplinarité et de développer les compétences relationnelles.

## Quels parcours de formation ?



## Quels parcours de spécialité ?

### Business développement et management de la relation client

Ce parcours correspond à un approfondissement sur le cœur de la formation Tech de Co. Les compétences à acquérir s'organisent autour de deux axes : le développement commercial et la gestion de la relation client (satisfaction et fidélisation).

### Stratégie de marque et évènementiel

Ce parcours développe des compétences marketing et communication afin d'élaborer et de gérer une marque ainsi que de manager un projet évènementiel.



## Et après ?

### Quels métiers ?

- › commerciaux de la vente et de la distribution, assistants en marketing, communication et publicité

### Et avec de l'expérience :

- › chef de produit
- › responsable de zone
- › directeur des ventes
- › responsable export
- › acheteur
- › chargé de développement commercial
- › responsable marketing
- › manager de département
- › gérant de magasin ou de PME
- › chef de publicité...

### Quelles fonctions ?

- › chargé de clientèle
- › manager
- › community manager
- › responsable de rayon
- › attaché commercial
- › conseiller commercial
- › assistant commercial
- › technico-commercial
- › négociateur
- › assistant marketing
- › chef de rayon
- › responsable commercial.

### Secteurs d'activités ?

- › marketing
- › immobilier
- › communication
- › banque assurance
- › événementiel
- › grande distribution
- › alimentaire
- › tourisme

## Infos pratiques

### Lieu de la formation

IUT de Bordeaux - Site de Périgueux  
Département Techniques de  
commercialisation  
Campus Périgord  
Rond-point Suzanne Noël  
CS 21201 - 24019 Périgueux Cedex



[iut-perigueux.u-bordeaux.fr/  
formations/departement-techniques-de-  
commercialisation](http://iut-perigueux.u-bordeaux.fr/formations/departement-techniques-de-commercialisation)

### Candidature

Les candidatures se font à partir du site  
Parcoursup : [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

## Contacts

Pour toute question sur la formation

05 53 02 58 50  
[tc.iutperigueux@u-bordeaux.fr](mailto:tc.iutperigueux@u-bordeaux.fr)

Pour toute question sur les dispositifs  
d'alternance, de reprises d'études et de VAE

Service formation continue et alternance  
Antenne Périgueux  
05 53 02 58 60  
[fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr](mailto:fca-perigueux@iut.u-bordeaux.fr)

En savoir +

[jechoisis.u-bordeaux.fr](http://jechoisis.u-bordeaux.fr)

université  
de **BORDEAUX**