

DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT Techniques de Commercialisation



**Niveau d'étude
visé**
BAC +3



ECTS
180 crédits



Durée
6 semestres



Composante
IUT - Institut
Universitaire de
Technologie



**Langue(s)
d'enseignement**
Français

Parcours proposés

- > parcours 1 Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat - BUT2 BUT3 TC
- > parcours 2 Business International Achat et Vente - BUT2 BUT3 TC
- > parcours 3 Business Développement et Management de la Relation Client - BUT2 BUT3 TC
- > parcours 4 Stratégie de Marque et Événementiel - BUT2 BUT3 TC

- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

[Rapport public Parcoursup](#)

Taux de passage en fonction du type de BAC :

- Généraux # 85,8%
- Professionnels # 57,1%
- Technologiques # 61,4%

Présentation

Le B.U.T. TC est organisé sur 2 sites de l'IUT :

- Campus des Tertiales à Valenciennes (rue des Cents Têtes)
- Campus de Cambrai (6 rue Rambouillet)

En 1ère année de B.U.T. TC, le socle commun de formation prépare aux métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il permet à l'étudiant de découvrir les métiers autour de 3 compétences :

- conduire des actions marketing,
- vendre une offre commerciale,
- communiquer l'offre commerciale.

Parcours accessibles au semestre 3

Le B.U.T. TC propose quatre parcours

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business international : achat et vente

Objectifs

A Valenciennes et Cambrai, le Bachelor Universitaire de Technologie en Techniques de commercialisation prépare à 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.

Savoir-faire et compétences

Grâce à une approche par compétence, la pédagogie est innovante et différenciée, tout en laissant une large place au travail en mode projet et aux mises en situation, selon le parcours suivi.

Compétences visées selon le parcours

- **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**

Ce parcours forme aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités, et dans le développement de projet commercial digital.

- **Business international: achat et vente**

L'objectif est de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

- **Business développement et management de la relation client**

Ce parcours porte sur le développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

- **Stratégie de marque et événementiel**

Ce parcours prépare aux métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation.

Dimension internationale

-  English version

Organisation

Contrôle des connaissances

- Contrôle continu.
- Capitalisation des Unités d'Enseignement et des crédits ECTS.

Aménagements particuliers

Dans le cadre de la charte Université Handicap, l'Université Polytechnique Hauts-de-France a créé une structure dédiée à

l'accueil des étudiants en situation de handicap temporaire ou permanent.

Tout étudiant inscrit à l'Université Polytechnique Hauts-de-France, en situation de handicap ou rencontrant des difficultés de santé peut bénéficier de l'aide du Relais Handicap dans ses démarches, et notamment dans la déclaration de son handicap s'il le souhaite. L'étudiant est accueilli quelles que soient la nature du handicap et sa durée. Cette structure assure la continuité avec les composantes de formation.

» Contact :  relaishandicap@uphf.fr

Au sein de l'IUT, une référente facilite les démarches des étudiants et veille à la mise en œuvre des aménagements demandés.

» Contact :  comiut@uphf.fr

Ouvert en alternance

Renseignements auprès du service Alternance de l'IUT : 03 27 51 11 93

Stages

Stage : Obligatoire

Durée du stage : 22 à 26 semaines sur les 3 années

Stage à l'étranger : Possible

Principales entreprises partenaires

TC Cambrai

La Redoute (e-marketing), Crédit Agricole, Axa, Intermarché, Décathlon, Kokomo.fr, Sonoprof.fr, Intersport, Cora, Leroy Merlin, SNCF, Crédit Mutuel, BJ Solutions, Printy colors, Boulanger, Clôture Saniez, Exterieur stock.fr, E-Forum.fr, Volkswagen, ...

TC Valenciennes

3 Suisses (e-marketing), Intersport, Auchan, Leclerc, Auchan E-Commerce, Bombardier, Efficiencie, Cap Nord, MG Valdunes, Cora, Intermarché, La Redoute (e-marketing), Renault, Lyreco, Métro, Orange, ...

Admission

Conditions d'admission

Le Bachelor Universitaire de Technologie est une filière sélective qui recrute sur dossier et entretien. Les candidats doivent être titulaires d'un Baccalauréat des filières générales ou technologiques, ou d'un équivalent.

- Candidature des nouveaux bacheliers : <https://www.parcoursup.fr/>
- Pour l'accès en BUT 2ème année : Admission décidée sous réserve de justification d'un niveau minimum BAC+1 (60 ECTS) ou BAC+2 (120 ECTS) selon le profil du candidat : <https://candidature.uphf.fr/ecandidat/#!accueilView>
- Pour l'accès en BUT 3ème année : Admission décidée sous réserve de justification d'un niveau minimum BAC+2 (120 ECTS) ou BAC+3 (180 ECTS) selon le profil du candidat : <https://candidature.uphf.fr/ecandidat/#!accueilView>

Filière technologique

- Baccalauréat STI2D, STMG, STAV

Filière générale

- Histoire, géographie, géopolitique et sciences politiques
- Mathématiques
- Numérique et sciences informatiques
- Sciences économiques et sociales
- Langues, littératures et cultures étrangères
- Humanités, littérature et philosophies

La validation d'acquis est possible : validation des acquis de l'expérience (VAE) et validation des acquis professionnels (VAP) avec un niveau équivalent aux diplômes cités ci-dessus.

La formation est ouverte aux salariés et demandeurs d'emploi titulaires des diplômes cités ci-dessus, ou d'un D.A.E.U.

Modalités d'inscription

Attention votre admission à l'IUT ne vaut pas inscription à l'université.

Une fois votre admission prononcée, vous devez procéder à votre inscription administrative à l'université.

- Inscription en ligne : <https://inscription.uphf.fr/>
- Droits d'inscription : <https://www.uphf.fr/etudiant/scolarite/inscription/droits>

Droits de scolarité

Consulter les [droits d'inscription](#)

Capacité d'accueil

B.U.T. TC Cambrai

- Formation en alternance : 26
- Formation à temps plein : 124

B.U.T. TC Valenciennes

- Formation en alternance : 26
- Formation à temps plein : 170

Pré-requis obligatoires

Les candidats doivent être titulaires d'un Bac ou équivalent (VAE, VAP) tel que défini dans les conditions d'admission.

Cours dispensés en français - Niveau requis : B2

ECTS d'Accès : 0.0

Mode de sélection : Dossier, Entretien

Et après

Poursuite d'études

- Le Bachelor Universitaire de Technologie offre la possibilité de choisir l'insertion professionnelle ou la poursuite d'études.
- Le B.U.T. TC permet d'accéder aux études supérieures en master, écoles de commerce, IAE, écoles RH, ...

Insertion professionnelle

Les diplômés du B.U.T. TC exercent leur activité dans des secteurs variés : commerce de gros et intermédiaires du commerce, banques, assurances, communication, activités immobilières, international.

Trois compétences sont communes : conduire les actions marketing de développement de produit, service, activité non marchande, vendre une offre commerciale dans une situation B to C ou B to B, communiquer l'offre commerciale, en tant qu'annonceur ou agence de communication.

Des compétences particulières sont associées au parcours choisi

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Gérer une activité de marketing digital : sélectionner les outils de recueil, traitement et analyse de données, optimiser la relation client, assurer une logistique performante de e-commerce.
- Développer un projet e-business dans le cadre d'une création d'entreprise ou du développement d'un projet au sein d'organisation.

Business international : achat et vente.

- Formuler une stratégie à l'international en PME/PMI ou grande entreprise, en import/export sur la zone Europe ou sur la zone Grand-Export

- Piloter les opérations à l'international : utiliser les outils adaptés aux achats à l'international, adapter la chaîne logistique à la stratégie à l'international.

Business développement et management de la relation client

- Participer à la stratégie marketing et commerciale : identifier les opportunités de développement, manager les équipes commerciales, élaborer une offre adaptée au contexte sectoriel du client.
- Manager la relation client en développant une culture partagée de service client.

Stratégie de marque et événementiel

- Elaborer une identité de marque : analyser l'image et les territoires de la marque, mesurer l'efficacité de la stratégie de marque.
- Manager un projet événementiel : utiliser les outils de gestion de projet et de management, les outils de communication et de commercialisation adaptés.

Intitulés métiers visés

Web marketeur, chef de projet on line, responsable e-commerce, négociateur, commercial export, chargé de référencement web, trafic manager, consultant e-business, responsable développement des canaux médias, chef de zone export, chef de produit e-CRM, chargé de clientèle, chef de rayon, négociateur immobilier, assistant commercial & service achat, consultant en organisation d'évènements, chargé de communication d'entreprise, courtier en assurance, chef de produit,...

Débouchés concours (secteurs et intitulés)

Concours de la fonction publique ouverts au niveau Bac+3

Taux de satisfaction : 83.0

Infos pratiques

Contacts

B.U.T. TC Cambrai - Formation à temps plein

☎ 03 27 72 33 19

✉ iut-tc-camb@uphf.fr

B.U.T. TC Cambrai - Formation en alternance

☎ 03 27 51 11 93 | 03 27 72 33 19

✉ iut-alternance@uphf.fr

B.U.T. TC Valenciennes - Formation à temps plein

☎ 03 27 51 76 80 | 03 27 51 76 82

✉ iut-tc-val@uphf.fr

B.U.T. TC Valenciennes - Formation en alternance

☎ 03 27 51 11 93

✉ iut-alternance@uphf.fr

Laboratoire(s) partenaire(s)

LARSH

🌐 <https://www.uphf.fr/larsh>

Lieu(x)

📍 CAMPUS DE CAMBRAI

📍 CAMPUS TERTIALES - VALENCIENNES

En savoir plus

Site officiel des départements TC de France

🌐 <https://tcfrance.fr/>

Programme

Volume horaire global : Sur les 3 années: 1800 heures + 600 heures de projets + période en entreprise

socle commun, BUT TC 1ère année

Semestre 1

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|------------|
| UE 1.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 11 crédits |
| UE 1.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer Entretien de Vente) | UE | | | | 11 crédits |
| UE 1.3 Communiquer l'Offre Commerciale (Structurer un plan de Com) | UE | | | | 8 crédits |

Semestre 2

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|------------|
| UE 2.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 11 crédits |
| UE 2.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer Entretien de Vente) | UE | | | | 11 crédits |
| UE 2.3 Communiquer l'Offre Commerciale (Structurer un plan de Com) | UE | | | | 8 crédits |

parcours 1 Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat - BUT2 BUT3 TC

BUT TC 2ème année

Semestre 3

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----------|
| UE 3.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | | | | 8 crédits |
| UE 3.4 Gérer une activité digitale | UE | | | | 4 crédits |
| UE 3.5 Développer un projet E-Business | UE | | | | 4 crédits |

Semestre 4

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---------------------------------------|--------|----|----|----|-----------|
| UE 4.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 6 crédits |

| | | |
|--|----|-----------|
| UE 4.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | 6 crédits |
| UE 4.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | 6 crédits |
| UE 4.4 Gérer une activité digitale | UE | 6 crédits |
| UE 4.5 Développer un projet E-Business | UE | 6 crédits |

BUT TC 3ème année

Semestre 5

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----------|
| UE 5.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.4 Gérer une activité digitale | UE | | | | 7 crédits |
| UE 5.5 Développer un projet E-Business | UE | | | | 7 crédits |

Semestre 6

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|------------|
| UE 6.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.4 Gérer une activité digitale | UE | | | | 10 crédits |
| UE 6.5 Développer un projet E-Business | UE | | | | 10 crédits |

parcours 2 Business International Achat et Vente - BUT2 BUT3 TC

BUT TC 2ème année

Semestre 3

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------|----|----|----|-----------|
| UE 3.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | | | | 8 crédits |
| UE 3.4 Formuler une Stratégie de Commerce à l'International | UE | | | | 4 crédits |
| UE 3.5 Piloter les Opérations à l'International | UE | | | | 4 crédits |

Semestre 4

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------|----|----|----|-----------|
| UE 4.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.4 Formuler une Stratégie de Commerce à l'International | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.5 Piloter les Opérations à l'International | UE | | | | 6 crédits |

BUT TC 3ème année

Semestre 5

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----------|
| UE 5.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.4 Formuler une stratégie de commerce à l'international | UE | | | | 7 crédits |
| UE 5.5 Piloter les opérations à l'international | UE | | | | 7 crédits |

Semestre 6

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|------------|
| UE 6.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.4 Formuler une stratégie de commerce à l'international | UE | | | | 10 crédits |
| UE 6.5 Piloter les opérations à l'international | UE | | | | 10 crédits |

parcours 3 Business Développement et Management de la Relation Client - BUT2 BUT3 TC

BUT TC 2ème année

Semestre 3

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---------------------------------------|--------|----|----|----|-----------|
| UE 3.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 7 crédits |

| | | |
|---|----|-----------|
| UE 3.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | 8 crédits |
| UE 3.4 Participer à la Stratégie Marketing et Commerciale de l'Organisation | UE | 4 crédits |
| UE 3.5 Manager la Relation Client | UE | 4 crédits |

Semestre 4

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------|----|----|----|-----------|
| UE 4.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.4 Participer à la Stratégie Marketing et Commerciale de l'Organisation | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.5 Manager la Relation Client | UE | | | | 6 crédits |

BUT TC 3ème année

Semestre 5

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------|----|----|----|-----------|
| UE 5.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation | UE | | | | 7 crédits |
| UE 5.5 Manager la relation client | UE | | | | 7 crédits |

Semestre 6

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|---|--------|----|----|----|------------|
| UE 6.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation | UE | | | | 10 crédits |
| UE 6.5 Manager la relation client | UE | | | | 10 crédits |

parcours 4 Stratégie de Marque et Événementiel - BUT2 BUT3 TC

BUT TC 2ème année

Semestre 3

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----------|
| UE 3.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 7 crédits |
| UE 3.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | | | | 8 crédits |
| UE 3.4 Elaborer une Identité de Marque | UE | | | | 4 crédits |
| UE 3.5 Manager un Projet Evenementiel | UE | | | | 4 crédits |

Semestre 4

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----------|
| UE 4.1 Conduire les Actions Marketing | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.2 Vendre une Offre Commerciale | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.3 Communiquer l'Offre Commerciale | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.4 Elaborer une Identité de Marque | UE | | | | 6 crédits |
| UE 4.5 Manager un Projet Evenementiel | UE | | | | 6 crédits |

BUT TC 3ème année

Semestre 5

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----------|
| UE 5.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 8 crédits |
| UE 5.4 Elaborer une identité de marque | UE | | | | 7 crédits |
| UE 5.5 Manager un projet événementiel | UE | | | | 7 crédits |

Semestre 6

| | Nature | CM | TD | TP | Crédits |
|--|--------|----|----|----|------------|
| UE 6.1 Conduire les Actions Marketing (Construire Offre Com. simple) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.2 Vendre une Offre Commerciale (Préparer un Entretien de Vente) | UE | | | | 5 crédits |
| UE 6.4 Elaborer une identité de marque | UE | | | | 10 crédits |
| UE 6.5 Manager un projet événementiel | UE | | | | 10 crédits |