

ADMISSION

Sur dossier pour tous les **bacheliers généraux, technologiques et professionnels**. La formation s'adresse aux jeunes intéressés par les métiers du commerce, appréciant le travail d'équipe, ouverts d'esprit, créatifs et dynamiques.

Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats et appréciations scolaires des deux dernières années d'études.

COMMENT CANDIDATER ?

- Déposer sa candidature en ligne sur le site Parcoursup (www.parcoursup.fr) entre janvier et mars.
- Les dossiers sont dématérialisés ; il n'y a rien à envoyer par la poste.

NB : une phase complémentaire de candidatures est ouverte de juin à septembre sur Parcoursup.

Possibilité de cursus aménagé pour les athlètes de haut niveau et accueil des étudiants handicapés.

VIE ÉTUDIANTE

Sur un campus d'environ 1500 étudiants, le Bureau de la Vie Etudiante (BVE) propose un panel important d'activités physiques, sous forme de loisir ou de compétition, ainsi que des activités culturelles (spectacles, expos, ateliers, etc...). Le programme PASS (aide aux étudiants ayant des contraintes fortes : sportifs de haut niveau, artistes, handicapés, etc...) et le programme Tusco6 (job étudiant rémunéré : soutien auprès d'élèves de sixième en difficulté) viennent compléter l'offre du BVE.



www.vie-etudiante71.com



LES + DU CAMPUS

- De petites promotions pour plus de convivialité et un accompagnement personnalisé ;
- Un environnement pour réussir avec des services étudiants à proximité (logements CROUS, restaurant universitaire, bibliothèque universitaire, équipements sportifs et culturels,...) ;
- Un coût de la vie étudiante réduit ;
- Une forte ouverture à l'international (semestre à l'étranger, DUETI, stages, partenariats).

Contacts

IUT LE CREUSOT

12 rue de la Fonderie
71200 LE CREUSOT

📞 (33) 03 85 73 10 00

✉ info.lecreusot@u-bourgogne.fr

iutlecreusot.u-bourgogne.fr

Département Techniques de Commercialisation

📞 (33) 03 85 73 10 30

✉ carmen.millard@u-bourgogne.fr

Scolarité

📞 (33) 03 85 73 10 10

✉ scola-lecreusot@u-bourgogne.fr

Alternance

📞 (33) 03 85 73 10 32 / (33) 06 23 09 08 38

✉ sandrine.morin@u-bourgogne.fr



Suivez toute l'actualité de l'IUT du Creusot sur les réseaux :



Suivez toute l'actualité de l'UniTC Business :



@unitc_business



BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



IUT Le Creusot

Rejoignez notre département pour vous ouvrir aux univers de la vente, du marketing et de la communication.



LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme en 3 ans à tous les champs de métiers du commerce. Le diplômé est polyvalent et intervient dans **toutes les étapes de la commercialisation** : de l'étude de marché à la vente, en passant par la communication commerciale et digitale.

Il occupe les postes de :

- Attaché commercial ;
- Conseiller commercial ;
- Chargé de clientèle ;
- Technico-commercial ;
- Assistant marketing ;
- Chef de rayon ;
- Responsable commercial...

Avec l'expérience le diplômé évolue vers des postes d'encadrement :

- Manager en grande distribution ;
- Chef de produit ;
- Responsable export ;
- Gérant de magasin ;
- Directeur des ventes...



PROGRAMME

Au cours de la formation, les étudiants devront développer 3 compétences :

- **Marketing**
- **Vente**
- **Communication commerciale.**

Afin d'acquies ces compétences, les étudiants seront amenés à mobiliser différentes ressources qui seront mises en pratique à travers les **SAÉ** (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) dans le cadre de la *school entreprise** :

- **Des ressources du cœur de métier** : les fondamentaux du marketing, de la vente et de la communication commerciale ; études marketing ; prospection et négociation ; marketing mix ; connaissance des canaux de commercialisation et distribution.
- **Des ressources transversales** : LV1 (anglais du commerce) et LV2 (espagnol, italien, allemand du commerce), ressources et culture numériques ; environnement économique et juridique de l'entreprise ; rôle et organisation de l'entreprise ; éléments financiers de l'entreprise ; expression, communication et culture ; techniques quantitatives et représentations ; initiation à la conduite de projet ; psychologie sociale.

À partir de la 2^{ème} année de BUT, l'étudiant devra se spécialiser et aura le choix entre 3 parcours :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

**Notre school entreprise, Uni TC Business, est une entreprise spéciale au sein du département TC de l'IUT. Elle est divisée en plusieurs services/groupes de travail, qui permet à tous les étudiants de mener des actions commerciales lors d'une journée par semaine.*

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE



PÉDAGOGIE

Contrôle continu des connaissances

Le Bachelor Universitaire de Technologie est délivré aux étudiants qui ont obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 dans chacune des unités d'enseignement.

Une formation professionnalisante

- 1800 heures d'enseignements décomposées en cours magistraux (~140 étudiants), travaux dirigés (~28 étudiants) et travaux pratiques (~14 étudiants) ;
- 600 heures de **SAE** mises en pratique dans la *school entreprise* ;
- 26 semaines de **stage en entreprise** (en France ou à l'étranger) ;
- Des enseignements assurés par des enseignants ou des enseignants-chercheurs (80%) et des professionnels en vente, en ressources humaines, relations presse... ;
- Exemples de projets portés par la *school entreprise* : mise en place et organisation d'un concours, création de site web, communication digitale pour des entreprises, prospection, mise en place d'actions commerciales...



ALTERNANCE

La 2^{ème} et 3^{ème} année du BUT TC peuvent être effectuées en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage) avec une rémunération et une expérience valorisante sur son CV.

Rythme : 2 jours à l'IUT et 3 jours en entreprise.

DÉBOUCHÉS

Que peuvent faire les diplômés d'un BUT TC ?

• POURSUITE D'ÉTUDES :

En Master, en école de commerce...

• DÉBUT DE CARRIÈRE :

Dans des secteurs très variés : grande distribution, immobilier, banque, assurance, industrie, transport, import-export, communication événementiel, commerce de détail...