



IUT Laval

Le Mans
Université



BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

B.U.T. : Bachelor Universitaire de Technologie

BAC +3 **ALTERNANCE POSSIBLE** (dès la 2^{ème} année)

3 PARCOURS (à partir de la 2^{ème} année)

Marketing Digital,
E-Business et
Entrepreneuriat

n° RNCP : 35354

Marketing et
Management du
Point de Vente
(alternance)

n° RNCP : 35356

Business
International :
achat et vente

n° RNCP : 35355

LES DE LA FORMATION

- Méthodes d'apprentissage variées : projets associatifs, business games, conférences professionnelles, visites d'entreprises,
- Dispositifs d'aide à la réussite : tutorat, TOEIC, Score IAE, TAGE-MAGE, etc.,
- Stages et/ou une partie de la formation à l'**international** (Canada, Espagne, Suède, Allemagne, Autriche...),
- **Développement personnel** : théâtre d'improvisation, éloquence, participation à des challenges nationaux.

QUALITÉS REQUISES



Motivation pour les métiers du commerce



Responsable, organisé et autonome



Logique, rigueur, créativité, goût du contact

CONTACT

IUT Laval – Département Techniques de Commercialisation
52 rue des Docteurs Calmette et Guérin
53000 Laval

Secrétariat du département
Techniques de Commercialisation
02 43 59 49 30
iut-tc@univ-lemans.fr

iut-laval.univ-lemans.fr



En savoir plus sur la formation

OBJECTIFS

Le B.U.T. **Techniques de Commercialisation** forme de futurs professionnels du commerce capable d'exercer dans tous les secteurs et 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**.

En intégrant cette formation, les étudiants bénéficient d'un parcours en trois ans menant à l'obtention d'une licence professionnelle et leur permettant de se professionnaliser grâce à l'acquisition de **compétences reconnues** et recherchées.

PÉDAGOGIE

6
semestres

1800 heures
d'enseignements

600 heures
de projets-SAÉ

50 %
de pratique

Les enseignements encadrés sont dispensés sous la forme de :

- **Cours magistraux** (CM) – promotion complète
- **Travaux dirigés** (TD) – groupe de 28 étudiants
- **Travaux pratiques** (TP) – groupe de 14 étudiants

Les Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ) : 600 Heures

Dispositifs pédagogiques permettant à l'étudiant de mobiliser une ou plusieurs compétences dans un contexte proche du cadre professionnel, tout en développant des aptitudes au travail collaboratif.

Les stages : 24 semaines minimum, en France ou à l'étranger (8 et 12 semaines entre la 1^{ère} et la 2^{ème} année, puis entre 12 et 16 semaines en 3^{ème} année).

✓ CANDIDATURE

- Être détenteur d'un **Bac général, STMG** ou d'un titre admis en dispense (DAEU...),
- Accessible aux salariés ou demandeurs d'emploi (**formation continue, CPF** de transition professionnelle...),
- Accessible par le biais de la validation des acquis de l'expérience (**VAE**),
- Candidature sur **Parcoursup** et sélection sur dossier (**50% de places réservées aux bacs technologiques**).

Trouver la formation sur Parcoursup :

Types d'établissement : Publics

Type de formation : BUT

Mentions/Spécialités : BUT –
Techniques de commercialisation

POURSUITE D'ÉTUDES

Cette formation en trois ans permet une insertion une **insertion professionnelle immédiate**.

Elle offre également la possibilité de poursuivre des études à l'Université, en IAE ou en Ecole de Commerce :

- Intégrer une autre **Licence ou Bachelor** en fin de 2^{ème} année,
- Poursuivre directement en **Master** en fin de 3^{ème} année.

Les modalités et critères de sélection sont fixés par les établissements formations concernés.

CHIFFRES CLÉS

67%

Taux d'obtention du diplôme sur 3 ans. Promotion 2024

96%

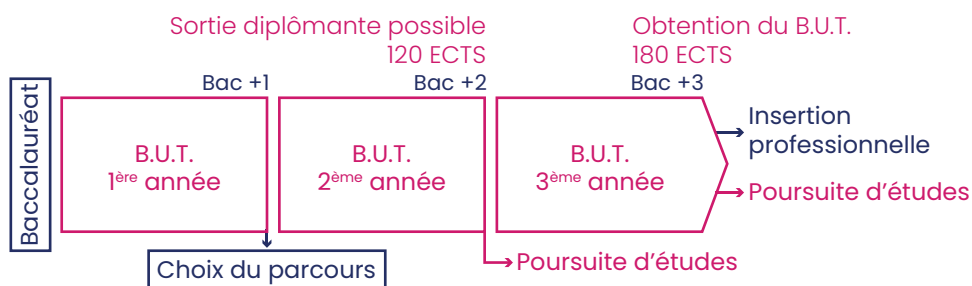
Taux d'obtention du diplôme en BUT 3. Promotion 2024



Centre de formation
partenaire



ORGANISATION DE LA FORMATION



COMPÉTENCES

Le B.U.T. TC est organisé autour de **5 compétences**.

Trois compétences communes à l'ensemble des parcours proposés et permettent aux étudiants d'acquérir les bases indispensables aux métiers du commerce au sens large : le **marketing**, la **vente** et la **communication commerciale**.

Deux compétences spécifiques à chacun des parcours proposés qui permettent aux étudiants de **se spécialiser**.

ALTERNANCE

Accessible en 2^{ème} année **seulement pour le parcours MMPV**, l'alternance met l'accent sur l'expérience professionnelle avec une majorité du temps passé en entreprise. Entre cours et immersion en entreprise, l'étudiant suit une formation diplômante, acquiert des compétences solides et une expérience professionnelle : un véritable tremplin vers l'emploi.

INTERNATIONAL

Cette formation permet aux étudiants une ouverture internationale à travers :

- L'apprentissage de deux **langues étrangères obligatoires** : anglais, espagnol ou allemand.
- Des **stages** à l'étranger, encadrés par un accompagnement personnalisé.
- Des **mobilités** académiques possibles pour un semestre ou une année complète dans plusieurs pays partenaires (Canada, Espagne, Suède, Allemagne, Autriche, etc.).
- Un **double diplôme** possible en réalisant la troisième année d'études au Québec, au sein d'une université partenaire.

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le B.U.T. TC permet d'accéder à **tous les métiers du commerce, quel que soit le secteur concerné** (ex. commerce de détail, gros, international, spécialisé, service, finance...) et de prétendre à des postes variés :

- **Négociation-Vente, achat** : animateur des ventes, technico-commercial, chef de secteur, acheteur, commercial import-export, chargé de clientèle...
- **Marketing, commerce et distribution** : chef de rayon, responsable de magasin, animateur de réseau, chef de projet marketing, assistant marketing, category manager...
- **E-marketing, e-commerce** : chef de projet e-commerce, responsable e-commerce, chef de projet web, chargé de communication digitale, trafic manager, community manager...