



CAMPUS DE CASTRES

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation permet d'acquérir les connaissances et les compétences nécessaires aux techniques de vente. Il forme des techniciennes supérieures et des techniciens supérieurs qui pourront occuper des postes polyvalents et autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles et dans les entreprises de distribution et de service. Ils peuvent exercer aussi dans le secteur de la communication et du marketing. Il confère le grade de licence et permet d'acquérir 180 ECTS.



Compétences visées

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale



Métiers

- Animateur marketing de site web
- Assistant chef de produits
- Assistant de communication/événementiel
- Assistant-e marketing
- Attaché commercial/conseiller commercial
- Community manager
- Conseiller/chargé de clientèle
- Web marketeur



Parcours proposés à partir de la 2^e année

1. Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (RNCP 35354)
2. Business développement et management de la relation client (RNCP 35357)



Organisation de la formation

Durée du BUT : 6 semestres (3 ans)

Volume horaire : environ 32 h par semaine.

Le BUT Techniques de Commercialisation propose des travaux pratiques, des travaux dirigés, des cours magistraux et des projets.

Stages : 4 semaines en 1^{re} année, 8 semaines en 2^e année et 12 semaines en 3^e année, en France ou à l'étranger.

Alternance : à partir de la 2^e année.

Le DUT est toujours délivré au bout de 4 semestres (2 ans).



Les enseignements

De spécialité

Fondamentaux du marketing, étude marketing, marketing mix, fondamentaux de la vente, prospection et négociation, fondamentaux et moyens de la communication commerciale.

Généraux

Ressources et culture numériques, langues du commerce, expression, communication et culture, environnement juridique, éléments financiers de l'entreprise, psychologie sociale, gestion de projet, Projet Personnel et Professionnel de l'Étudiant.



Alternance

Alternance à partir de la 2^e année

Nos atouts

- Accompagnement des étudiants vers l'alternance
- Suivi régulier des étudiants par un double tutorat IUT-entreprise
- Large réseau d'entreprises partenaires

En savoir plus



Infos recruteurs



Infos étudiants



Poursuite d'études

- Master
- École de commerce

Le plus de la formation



Locaux récents et équipements performants



Structure à taille humaine avec un encadrement personnalisé pour la réussite



Toutes les informations sur notre site institutionnel
iut.univ-tlse3.fr



Préparez votre vie étudiante à l'IUT !

Consultez notre site IUT sans filtre
iutpaulsab-sansfiltre.fr



Contact

IUT PAUL SABATIER

Département Techniques de
Commercialisation
Avenue Georges Pompidou
BP 20258
81104 CASTRES

contact.tc-castres@iut-tlse3.fr



Recrutement

Le recrutement vise des publics variés :

50% bacs technologiques

Les inscrits sont principalement issus de la filière STMG.

50% bacs généraux et autres

Les inscrits avaient majoritairement choisi en Terminale les EDS suivants : Sciences Économiques et Sociales, Mathématiques, Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences Politiques.



Conditions d'admission

En 1^{re} année : accès sélectif via Parcoursup selon le calendrier fixé nationalement

En cours de cycle :

iut.univ-tlse3.fr/passerelle-reorientation

Pour les publics de formation continue ou VAE :
contact.mfca@univ-tlse3.fr



Droits d'inscription

Le Bachelor Universitaire de Technologie est un diplôme public dont les droits d'inscription sont définis nationalement (environ 170 € par an) avec une exonération pour les étudiants boursiers.

