

BUT Techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente**Financement**Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif**Organisme responsable et contact**UNIVERSITE DE BORDEAUX
Sophie COM-NOUGUE
05.56.00.95.64
fca-rea@iut.u-bordeaux.fr**Accès à la formation****Publics visés :**Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(vé) non salarié(e)**Sélection :**Dossier
Entretien**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Non renseigné

Prérequis pédagogiques :BACS généraux - BACS technologiques -
Autres cursus et étudiants en réorientation
examinés au cas par cas**Contrat de professionnalisation possible ?**

Non

Objectif de la formation

Le BUT TC forme des professionnels aux métiers de la vente qui pourront occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles, dans les entreprises de distribution et de service. Le programme du BUT TC porte sur le marketing, la vente, la négociation commerciale, la gestion en vue de développer la maîtrise des outils de la démarche marketing, les compétences dans les techniques quantitatives et commerciales (techniques de gestion, vente et distribution, analyse des marchés,...) A partir du 3ème semestre, 5 parcours de spécialisation au choix sont proposés : parcours business développement et management de la relation client formant aux métiers du développement commercial et de la gestion de clientèle pour différents secteurs d'activités ; parcours marketing et management du point de vente formant aux métiers de la distribution ; parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat formant aux métiers du développement commercial digital et de la création d'entreprise ; parcours business international : achat et vente formant aux métiers du commerce international ; parcours stratégie de marque et événementiel formant aux métiers du management de la marque. Attention, tous les IUT ne proposent pas la totalité de ces parcours. Après le BUT TC, le diplômé peut travailler dans des services commerciaux des entreprises ou poursuivre des études en master, en IAE ou en école de commerce.

Contenu et modalités d'organisation

Le BUT TC forme des professionnels aux métiers de la vente qui pourront occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles, dans les entreprises de distribution et de service. Le programme du BUT TC porte sur le marketing, la vente, la négociation commerciale, la gestion en vue de développer la maîtrise des outils de la démarche marketing, les compétences dans les techniques quantitatives et commerciales (techniques de gestion, vente et distribution, analyse des marchés,...) A partir du 3ème semestre, 5 parcours de spécialisation au choix sont proposés : parcours business développement et management de la relation client formant aux métiers du développement commercial et de la gestion de clientèle pour différents secteurs d'activités ; parcours marketing et management du point de vente formant aux métiers de la distribution ; parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat formant aux métiers du développement commercial digital et de la création d'entreprise ; parcours business international : achat et vente formant aux métiers du commerce international ; parcours stratégie de marque et événementiel formant aux métiers du management de la marque. Attention, tous les IUT ne proposent pas la totalité de ces parcours. Après le BUT TC, le diplômé peut travailler dans des services commerciaux des entreprises ou poursuivre des études en master, en IAE ou en école de commerce.

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Modularisé****Validation(s) Visée(s)**

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)

 Éligible au CPF
Et après ?

Suite de parcours

Non renseigné

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00262924	du 01/09/2022 au 31/10/2025	Bordeaux (33)	CFA DE L'UNIVERSITÉ DE BORDEAUX		Non éligible	
00353207	du 01/09/2023 au 30/08/2026	Bordeaux (33)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE LA BASTIDE			
00336028	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE LA BASTIDE		Non éligible	

00458414

du 02/09/2024 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

UNIVERSITE DE
BORDEAUX - IUT DE
BORDEAUX - SITE
DE LA BASTIDE

Non
éligible



00437915

du 02/09/2024 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

UNIVERSITE DE
BORDEAUX - IUT DE
BORDEAUX - SITE
DE LA BASTIDE

MON
COMPTE
FORMATION



00591344

du 01/09/2025 au
31/08/2027

Bordeaux (33)

UNIVERSITE DE
BORDEAUX - IUT DE
BORDEAUX - SITE
DE LA BASTIDE

Non
éligible



00591345

du 01/09/2025 au
31/08/2028

Bordeaux (33)

UNIVERSITE DE
BORDEAUX - IUT DE
BORDEAUX - SITE
DE LA BASTIDE

MON
COMPTE
FORMATION

