

**Financement**

Formation professionnelle continue  
Non conventionnée / sans dispositif

**Organisme responsable et contact**

UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT  
DE BORDEAUX - SITE DE LA  
BASTIDE  
**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  
Salaré(e)  
Actif(ve) non salarié(e)

**Sélection :**

Dossier  
Entretien

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4  
européen)

**Conditions d'accès :**

Pas de condition d'accès réglementaires  
particulières

**Prérequis pédagogiques :**

Non renseigné

**Contrat de  
professionnalisation  
possible ?**

Non

**Objectif de la formation**

Le BUT Techniques de commercialisation (TC) s'organise autour de 3 compétences principales : marketer, vendre, communiquer. Il recouvre toutes les étapes de la commercialisation : préparation de l'action commerciale, étude de marché, stratégie marketing, communication commerciale, négociation achat et vente, relation client... De nature polyvalente, cette spécialité intègre les notions commerciales, marketing et managériales qui permettent de guider les décisions stratégiques et opérationnelles des entreprises et autres organisations. Les étudiants deviennent des professionnels polyvalents, autonomes et à forte capacité d'adaptation.

**Contenu et modalités d'organisation**

**Compétences visées** Participer à une stratégie marketing et commerciale Conduire des actions marketing Communiquer sur l'offre commerciale Vendre une offre commerciale Manager la relation client Gérer une activité digitale Développer un projet e-business Formuler une stratégie de commerce à l'international Piloter les opérations à l'international Piloter un espace de vente Manager une équipe commerciale Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site de la formation : <https://www.iut.u-bordeaux.fr/general/but-tc-bordeaux/>

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours **Non renseigné**

**Validation(s) Visée(s)**

**BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business développement et management de la relation client - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

**MON  
COMPTE  
FORMATION** 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
<b>00352547</b>	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Bordeaux (33)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE LA BASTIDE		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00458408</b>	du 02/09/2024 au 31/08/2027	Bordeaux (33)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE LA BASTIDE		Non éligible	

00424565

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

Bordeaux (33)

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

Non  
éligible



00581369

du 02/09/2024 au  
08/07/2027

Bordeaux (33)

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

MON  
COMPTE  
FORMATION



00591360

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

Bordeaux (33)

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

Non  
éligible



00591361

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

Bordeaux (33)

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

MON  
COMPTE  
FORMATION

