

BUT Techniques de commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et
contact

UNIVERSITE DE LIMOGES
Direction de la Formation Continue et
de l'apprentissage
05.55.14.90.70
dfc@unilim.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier
Entretien

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4
européen)

Conditions d'accès :

Être détenteur d'un bac général ou
technologique (STMG) ou d'un titre admis en
dispense (DAEU...) VAE, VAPP, reprise
d'études Réorientation : modalités sur
demande au secrétariat Candidature via
Parcousup

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de
professionnalisation
possible ?

Non

Objectif de la formation

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation forme en trois ans des cadres intermédiaires capables d'exercer des métiers de la commercialisation des services et des biens sur les marchés nationaux ou internationaux. Ils pratiquent tous les types de distribution et maîtrisent toutes les techniques de vente. Trois parcours sont proposés à Limoges à partir de la 2ème année : Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat Marketing et Management du Point de Vente Business Développement et Management de la Relation Client

Contenu et modalités d'organisation

Le titulaire du B.U.T. TC devra acquérir les compétences suivantes : Conduire les actions marketing Vendre une offre commerciale Communiquer l'offre commerciale A ces compétences communes acquises pendant les 3 années de formation s'ajoutent des compétences métier selon le parcours choisi : Gérer une activité digitale et Développer un projet e-business (parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat) Manager une équipe commerciale en point de vente et Piloter un point de vente, un rayon ou un assortiment (parcours Marketing et management du point de vente) Développer l'activité commerciale et Engager les clients dans une relation durable (parcours Business développement et management de la relation client)

Parcours de formation personnalisable ? Oui Type de parcours Non renseigné

Validation(s) Visée(s)

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat - 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
00375163	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES			
00498110	du 02/09/2024 au 31/08/2027	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES			
00598822	du 01/09/2025 au 31/08/2028	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		Non éligible	
00598830	du 01/09/2025 au 31/08/2028	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES			

00656861

du 01/09/2026 au
31/08/2029

Limoges (87)

UNIVERSITE DE
LIMOGES

Non
éligible



00656862

du 01/09/2026 au
31/08/2029

Limoges (87)

UNIVERSITE DE
LIMOGES

