

**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 development et management de la relation client)

Durées de la formation

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)**

**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>00375163</b>	du 01/09/2023 au 31/08/2026	(87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	
<b>00498110</b>	du 02/09/2024 au 31/08/2027	(87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		<b>MON COMPTE FORMATION</b>	