Ref. formation 202308171853

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 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 Parcoursup

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 developpement 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 et management du point de vente - *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
00375165	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		Non éligible	Contrat app
00375164	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		MON COMPTE FORMATION	FPC
00426674	du 01/09/2024 au 31/08/2027	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		Non éligible	Contrat app
00498106	du 01/09/2024 au 31/08/2027	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES		MON COMPTE FORMATION	FPC

00598823	du 01/09/2025 au 31/08/2028	Limoges (87)	**UNIVERSITE DE LIMOGES**	MON COMPTE FORMATION	FPC
00598820	du 01/09/2025 au 31/08/2028	Limoges (87)	**UNIVERSITE DE LIMOGES**	Non éligible	Contrat app
00656488	du 01/09/2026 au 31/08/2029	Limoges (87)	**UNIVERSITE DE LIMOGES**	Non éligible	Contrat app
00656489	du 01/09/2026 au 31/08/2029	Limoges (87)	**UNIVERSITE DE LIMOGES**	MON COMPTE FORMATION	FPC