

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 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 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
00375165	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES	Non éligible		
00375164	du 01/09/2023 au 31/08/2026	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES			
00426674	du 01/09/2024 au 31/08/2027	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES	Non éligible		
00498106	du 01/09/2024 au 31/08/2027	Limoges (87)	UNIVERSITE DE LIMOGES			

00598823du 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**