

**BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente****Financement**

Formation professionnelle initiale  
Sous statut scolaire lycée / supérieur

**Organisme responsable et contact**

UNIV. DE POITIERS  
05.49.45.30.00

**Accès à la formation****Publics visés :**

Élève sous statut scolaire

**Sélection :**

Dossier

**Niveau d'entrée requis :**

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

**Conditions d'accès :**

-

**Prérequis pédagogiques :**

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

**Objectif de la formation**

Diplôme national de niveau 6 (bac + 3), le BUT TC (techniques de commercialisation) forme des commerciaux polyvalents, capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un produit ou d'un service : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le BUT TC propose dès la 2<sup>e</sup> année cinq parcours différents : business développement et management de la relation client ; business international : achat et vente ; marketing digital, e-business et entrepreneuriat ; marketing et management du point de vente ; stratégie de marque et événementiel. Le parcours business international : achat et vente prépare les élèves aux activités de marketing et de commerce à l'international. Ces futurs diplômés acquièrent ainsi les connaissances et compétences nécessaires pour formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter des opérations dans ce contexte (outils adaptés, logistique d'import-export...). Les débouchés se situent principalement au sein des équipes commerciales et marketing de n'importe quel type d'organisation, dans des secteurs d'activité extrêmement variés et dans un contexte international.

**Contenu et modalités d'organisation**

[https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617\\_annexe25\\_1426166.pdf](https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf)

Commentaires sur la durée hebdomadaire

Parcours de formation personnalisable ?

Oui

Type de parcours

Mixte

Commentaires sur la parcours personnalisable

**Validation(s) Visée(s)**

**BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente - Niveau 6 : Licence, licence professionnelle, BUT (Niveau 6 européen)**

**Et après ?**

Suite de parcours

**Calendrier des sessions**

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00600906	du 01/09/2025 au 30/06/2028	Angoulême (16)	IUT		Non éligible	