

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

SITE DE REIMS

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation (TC)** forme en **3 ans** de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien 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 titulaire du B.U.T. TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activité en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master notamment.

1800
heures de cours théoriques et pratiques

600
heures de projets

26
semaines de stage

OU **ALTERNANCE**
dès la 1^{ère} année

PARCOURS AU CHOIX À PARTIR DU SEMESTRE 3 :

Parcours proposé
uniquement en
formation initiale

MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Ce parcours vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Les débouchés professionnels :
Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

Parcours proposé
uniquement en
alternance
dès la 1^{ère} année
sous réserve de
places
disponibles

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Le parcours business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés professionnels :
Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

COMPÉTENCES DÉVELOPPÉES

Cette formation vise à développer trois compétences essentielles pour l'étudiant de Techniques de Commercialisation :

- Marketing : Conduire des actions marketing
- Vente : Vendre une offre commerciale
- Communication Commerciale : Communiquer l'offre commerciale

SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

Possibilité d'effectuer son semestre 3 à l'international dans le cadre d'un cursus bilingue : Canada, Espagne, Slovénie, ...
Deux langues obligatoires dont l'anglais.

CONTACT

Département Techniques de Commercialisation

IUT de Reims-Châlons-Charleville

Chemin des Rouliers CS 30012

51687 Reims cedex 2

03 26 91 30 10 | iut.secretariat-tc@univ-reims.fr

POURSUITES D'ÉTUDES

La poursuite d'études est possible en École de Commerce/Gestion ou en Master notamment.

ADMISSION

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Bacs Généraux - Spécialités recommandées

Toutes spécialités acceptées

Bacs Technologiques

Toutes spécialités acceptées

Candidatez de janvier à mars :

www.parcoursup.fr

[Recrutement sur dossier](#)

Tous les dossiers quels que soient les enseignements de spécialité suivis seront examinés selon les critères d'appréciation indiqués sur Parcoursup.