






# BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE BUT

## Techniques de commercialisation | parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

-  Niveau d'étude visé  
BAC +3
-  Diplôme  
BUT
-  Domaine(s) d'étude  
Marketing,  
Commerce
-  Accessible en  
Formation initiale,  
Formation continue,  
Formation en alternance
-  Établissements  
Université  
Toulouse - Jean Jaurès

## Présentation

À partir de la rentrée 2021 le DUT est remplacé par le nouveau diplôme des IUT : le "Bachelor Universitaire de Technologie - B.U.T.".

Cette formation universitaire de 3 années d'études après le bac, permet d'obtenir le grade de Licence.

## Objectifs

Le **Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation** forme 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 Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités 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.


Le parcours "**Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**" 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 de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

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

Au cours de leur cursus de 3 ans, les étudiants sont formés à la négociation, à la communication, à la démarche marketing, aux techniques de vente, à la distribution qui sont les matières « cœur de métier ». Ils sont également formés au digital, au fonctionnement de l'entreprise (organisation, stratégie, gestion), à l'analyse de son environnement (économique, juridique) et de ses enjeux, aux langues vivantes...

La troisième année du B.U.T. Techniques de Commercialisation est accessible en formation initiale, en formation continue et pourra être effectuée en alternance (contrats de professionnalisation ou contrats d'apprentissage).

Pour l'année 2021-22 (année particulière de transition), les étudiants en seconde année de DUT peuvent l'effectuer en alternance.

**Mobilité internationale** Un partenariat avec l'  UQAC (Université du Québec à Chicoutimi) permet, sous sélection, d'effectuer un semestre dans cette université québécoise (places limitées).

### **De nombreuses activités pédagogiques et professionnalisation**

En plus des stages et projets tutorés, communs à tous les BUT (qui relèvent d'un programme national), le BUT Tech de Co Figeac a fait le choix d'inscrire à son programme des activités supplémentaires :

- \* **participation et organisation des Masters de négociation** : il s'agit d'un concours de négociation dans lequel un binôme d'étudiants doit négocier une vente devant un jury composé de professionnels. Chaque année une douzaine d'étudiants de Figeac, sélectionnés en fonction de leur note de négociation, vont participer aux masters dans un autre IUT organisateur, tandis que l'IUT de Figeac organise les masters de négociation de produits alimentaires en recevant des étudiants d'autres IUT ;
- \* **activité transversale « grandeur nature » appelée "Lancement d'activité commerciale"** : cette activité est un temps fort du cursus. En fonction du thème de l'année (produit imposé), les 3 groupes de TD se concurrencent et proposent un plan marketing-communication pour le lancement de leur produit, présenté sous forme de stand à l'IUT puis en amphithéâtre devant l'ensemble de la promotion ;
- \* **participation optionnelle au programme "Entreprendre pour Apprendre"** avec création d'une mini-entreprise et d'un produit innovant. Chaque année depuis 4 ans, un ou deux groupes de l'IUT de Figeac créent leur mini-entreprise

et participent au concours régional de Toulouse, puis selon leur classement au concours national. Plusieurs mini-entreprises Tech de Co Figeac ont remporté le concours régional.

### **De nombreux enseignements assurés par des professionnels**

Des modules cœur de métier comme la négociation, l'e-marketing, le management de l'équipe commerciale, le marketing international, le développement des compétences relationnelles... sont enseignés par des professionnels exerçant une fonction en correspondance avec leur enseignement.

### **Proximité et réussite**

L' IUT de Figeac est un établissement à taille humaine favorisant une grande proximité entre étudiants d'une part, entre étudiants et équipe pédagogique d'autre part. Cette proximité est un facteur-clé de réussite des étudiants.

La ville de Figeac est elle-même de taille modeste et implique une très grande proximité géographique des étudiants, ce qui favorise le travail de groupe, demandé dans de nombreux modules d'enseignement.

---

## **Savoir-faire et compétences**

Le B.U.T se structure en 6 semestres et forme à des compétences réparties en 5 « blocs » :

- \* 3 blocs de compétence « tronc commun » :
  - \* conduire une action marketing,
  - \* vendre une offre commerciale,
  - \* communiquer l'offre commerciale.
- \* 2 blocs de compétences :
  - \* gérer une activité digitale
  - \* développer un projet e-business

### **Compétences visées**

### Conduire les actions marketing

- \* en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- \* en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- \* en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- \* en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- \* en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- \* en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique

### Vendre une offre commerciale

- \* en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique
- \* en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale dans le respect de la réglementation
- \* en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- \* en prospectant à l'aide d'outils adaptés
- \* en adaptant sa communication verbale et non-verbale à la situation commerciale

### Communiquer l'offre commerciale

- \* en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- \* en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- \* en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- \* en respectant la réglementation en vigueur

### Gérer une activité digitale

- \* en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse
- \* en développant une stratégie marketing digitale performante
- \* en pilotant efficacement une offre digitale
- \* en optimisant la relation client digitalisée
- \* en assurant une logistique performante du e-commerce

### Développer un projet e-business

- \* en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur
- \* en développant une vision stratégique partagée
- \* en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers
- \* en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- \* en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation
- \* en s'intégrant activement dans un projet collectif

## Admission

### Conditions d'admission

- \* **Le dépôt de candidature** en 1<sup>e</sup> année s'effectue obligatoirement sur [www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr) pour les titulaires du baccalauréat, du DAEU, d'un diplôme de niveau IV ou d'un diplôme d'un pays de l'Espace Économique Européen équivalent au baccalauréat.
- \* **Pour les étudiant·e·s extra-européen·e·s**, la candidature s'effectue sur [Etudes en France](http://Etudes en France).

### Formation(s) requise(s)

Baccalauréat ou équivalent

### Profil recherché

La formation s'adresse à des étudiants ayant le goût du contact et de la négociation commerciale, le sens de l'organisation et une bonne capacité d'adaptation.

Les étudiants se destineront à des métiers en contact avec une clientèle : les qualités relationnelles, d'ouverture, sont donc indispensables pour candidater.

## Et après...

---

### Insertion professionnelle

Les débouchés correspondent à des fonctions commerciales de niveau cadre intermédiaire (commercial, attaché commercial, administration des ventes, responsable de secteur), à des fonctions marketing (assistant chef de produit, assistant marketing), à des fonctions de communication (assistant communication, community manager, assistant communication digitale), à la fonction achats (assistant acheteur)...

Le parcours « Marketing digital, e-business et entrepreneuriat » forme plus spécifiquement aux fonctions liées à la digitalisation de l'activité commerciale et de la communication (community manager, responsable projet e-commerce, chargé de communication digitale, ...).

Ainsi les débouchés du B.U.T. Techniques de Commercialisation se rattachent particulièrement au service commercial, marketing ou communication des entreprises. Ils concernent tout type de structure (TPE, PME, grande entreprise, collectivité publique) et tout secteur d'activité (entreprise commerciale, industrielle, agences de communication, banque-assurance, automobile...).

## Contact(s)

---

### Autres contacts

#### Contact scolarité

Département TC | [✉ tc.figeac@univ-tlse2.fr](mailto:tc.figeac@univ-tlse2.fr) | 05 65 50 30 60

[✉ Annuaire du service de la Formation Continue](#)

## Infos pratiques

---

### Lieu(x)

 Figeac