






BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE BUT

Techniques de commercialisation | parcours Business développement et management de la relation client

-  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."

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.


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 :
 - * participer à la stratégie marketing et commerciale
 - * manager la relation client

Admission

Conditions d'admission

- * **Le dépôt de candidature** en 1^e année s'effectue obligatoirement sur  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.

Formation(s) requise(s)

Baccalauréat ou équivalent

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)...

Contact(s)

Autres contacts

Contact scolarité

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

Infos pratiques

Lieu(x)

📍 Figeac