uvsq.fr

UVSQ

Offre de formation

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

DISCIPLINE(S)	Commerce Marketing Gestion
DURÉE DES ÉTUDES	6 semestres (3 ans)
NIVEAU DE RECRUTEMENT	Bac
CRÉDITS ECTS	180 ECTS
COMPOSANTE(S)	IUT de Mantes en Yvelines
SITE(S) D'ENSEIGNEMENT	Mantes-la-Jolie
FORMATION DIPLÔMANTE	✓
FORMATION INITIALE	✓
FORMATION CONTINUE	✓

Formation initiale et en alternance.
Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T) est un diplôme national universitaire au grade licence.
En intégrant le B.U.T, vous bénéficierez d'un parcours intégré en 3 ans, sans sélection supplémentaire pour atteindre le grade licence.
Le diplôme est aligné sur les standards internationaux et facilite les échanges avec les universités étrangères.
Il s'appuie sur un programme national visant la professionnalisation par l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les milieux socio-professionnels.
Cette formation vous permettra de développer de solides compétences non seulement en négociation, en distribution, en entrepreneuriat, en marketing, mais également en management, en gestion de projet, en technique du commerce international, ene-marketing, en communication commerciale, en merchandising, etc.
Cette diversité de savoir-faire est le gage d'un choix très varié d'insertion professionnel et de poursuites d'études.

Partenaires

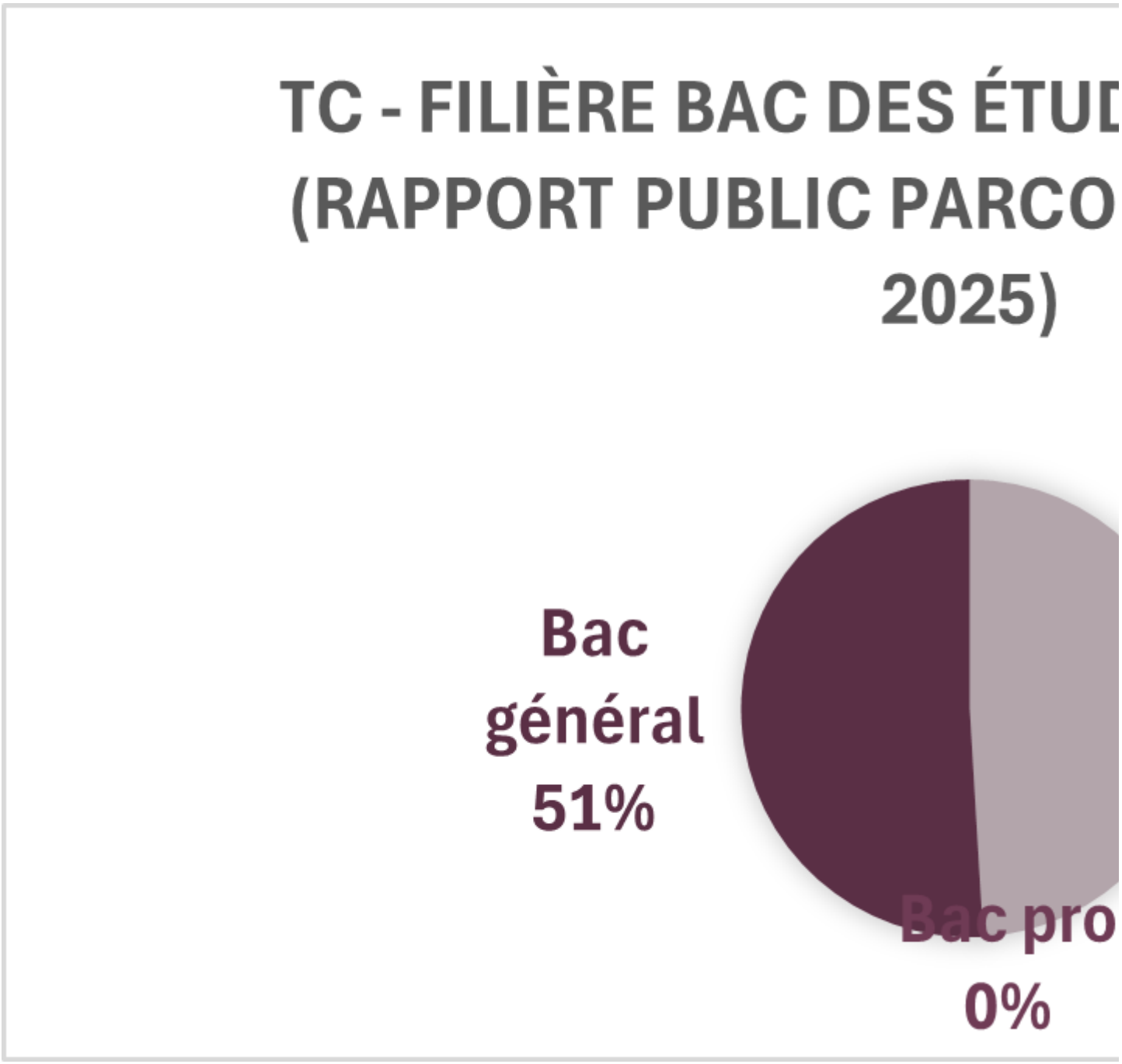
SUPALIA et SUP DE VENTE

L'environnement professionnel :
Depuis sa création le département TC a tissé des liens très étroits avec des institutions (Mairie de Mantes, Chambre de commerce...) et des entreprises de différents secteurs économiques (banques, sociétés d'assurance, sociétés industrielles ou de service, grande distribution...).
Les entreprises partenaires, (BNP-Paribas, Crédit mutuel, SA Samin, SAJanicot, Leroy Merlin, Carrefour, Alcatel, MACIF, AXA, etc), participent activement au développement du département et de l'IUT (interventions de professionnels, offres de stages et de projets tuteurés).

Conditions d'admission

Vous devez être détenteur d’un baccalauréat général ou technologique. Nous accueillons en moyenne, 20% de Bac S, 60% de Bac ES et 20% de Bac STMG.
Si vous êtes un lycéen sérieux avec un dossier correct, vous avez de très fortes chances d’intégrer notre formation, même si elle est relativement sélective (nous retenons environ un dossier sur dix).
Les candidatures s’effectuent en ligne via Parcoursup à partir du mois de janvier. Vous serez guidé par les enseignants de votre lycée.
Les candidatures sont examinées par un jury qui sera particulièrement attentif à votre lettre de motivation, aux résultats scolaires, aux appréciations présentes sur vos bulletins, etc. Si votre dossier répond aux critères fixés par le département, vous serez alors convoqué à un entretien collectif.

A noter: du 1er janvier 2017 au 31 décembre 2019, la limite d'âge d'entrée en apprentissage est fixée à 30 ans (au lieu de 25 ans), pour les régions volontaires (dont l'Ile de France).



Niveau de recrutement : Bac

Inscription

Les candidatures se font en ligne à cette adresse :
Inscriptions directement sur le site PARCOURSUP.

Candidature en 2ème année : les étudiants ayant validé une première ou deuxième année de BUT TC peuvent candidater via e-candidat.

Inscription en formation continue

Public concerné : salariés du secteur privé, intérimaires, agents de la fonction publique, travailleurs non-salariés, demandeurs d'emploi, contrat de professionnalisation pour les formations en alternance éligibles

- Si vous ne répondez pas aux **Conditions d'Admission**
- Si votre reprise d'études se fait dans le cadre du CPF Projet de Transition Professionnelle
Téléchargez et complétez le dossier VAPP - Positionnement préalable

- Dans tous les cas :
Téléchargez et complétez le dossier de candidature et retournez-le par e-mail au format PDF au contact "reprise d'études"

- Tarif et financements

- Dispositif d'accompagnement à la reprise d'études

- Obtenir ce diplôme par la Validation des Acquis de l'Expérience

Contenu de la formation

Conçue et organisée autour de 3 blocs de compétences communs (MARKETING, VENTE, COMMUNICATION), la formation se déroule sur six semestres.
Au semestre 3, les étudiants choisissent un parcours qui se compose de deux blocs spécifiques.
Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages (de 22 à 26 semaines sur les trois ans) ou en alternance dès la 2ème année.
La mise en situation professionnelle est également renforcée par 600 heures de projets tuteurés, réparties sur trois ans.

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation de l'IUT de Mantes en Yvelines vous propose 2 parcours dont un parcours en formation initiale et l'autre en apprentissage :
• **Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat** (formation initiale) Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant deux compétences spécifiques :
-Compétence 1 – Gérer une activité digitale : compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales.
- Compétence 2 - Développer un projet e-business : développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up. Ce parcours vise tous les métiers du marketing digital et du e-business et la création de startup, etc.

• **Marketing et management du point de vente** (formation en apprentissage)
Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en développant deux compétences spécifiques :
- Compétence 1 – Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Compétence 2 - Piloter un espace de vente Ce parcours vise tous les métiers de la Distribution : Retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente…
Ces compétences seront développées et mises en situation au travers de différentes disciplines telles que le marketing, e-marketing, entrepreneuriat, négociation, distribution, management du point de vente, communication commerciale, management, économie, droit, statistiques, probabilités, RSE, langues étrangères, TIC, etc.

Perspectives professionnelles

Après le B.U.T. Outre la possibilité de poursuivre vos études par le biais de passerelles, à l'université, en IAE, en école de commerce ou de communication, vous aurez la possibilité de débuter une carrière professionnelle

dans différents métiers du commerce et de la vente, dans tous les types d'industries qu'elles soient traditionnelles (grande distribution, distribution spécialisée, agroalimentaire, services, tourisme, etc.) ou nouvelles (e-marketing, e-commerce, high-tech, développement durable).

Exemples de métiers : assistant marketing, manager de rayon ou de département, manager et business développer, technico-commercial, assistant puis directeur des ventes, du service export ou du service marketing, chargé de communication, conseiller commercial, chef de produit ou chef de marché, responsable commercial, etc.

Pour plus de précisions, téléchargez :
- la fiche poursuite d'études et insertion professionnelle réalisée à partir de l'enquête menée auprès des diplômés 2022 de ce DUT,
- les emplois, missions et salaires 30 mois après le DUT, promotions 2007 à 2022.

Adresses et coordonnées

IUT Mantes en Yvelines
7 rue Jean Hoët
78200 MANTES LA JOLIE
Tél. : 01 39 25 33 40

Chef de département Techniques de Commercialisation:
Sylvain MBONGUI KIALO

Secrétariat:
Taoufa HANID
Tél. : 01 39 25 33 65
tc.iut-mantes@uvsq.fr

Reprise d'études :
Valérie Lemeille
01 39 25 33 10
valerie.lemeille@uvsq.fr

Direction des Études, de la Formation et de l'Insertion Professionnelle (DEFIP)
Service Orientation et Insertion Professionnelle
oip.defip@uvsq.fr