

# Techniques de commercialisation -

## Parcours École Nationale de l'Enseignement Professionnel Supérieur

### Profil des candidats

- **Bac professionnel** Commerce et Vente B
- **Bac Professionnel** Commerce et Vente A
- **Bac Professionnel** Métiers de l'Accueil
- **Bac Professionnel** Assistance à la Gestion des Organisations et de leurs Activités

### Modalités de formation

**1re année :** BUT 1/ENEPS - en Formation initiale

**2e année :** BUT 2 - en Formation initiale  
avec le choix d'un parcours

**3e année :** BUT 3 - en alternance

### Compétences visées en 1<sup>ère</sup> année de B.U.T. TC ÉNEPS

- Marketing : conduire les actions marketing
- Vente : vendre une offre commerciale
- Communication commerciale :  
communiquer l'offre commerciale

### Parcours proposés en B.U.T. 2<sup>ème</sup> année

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Stratégie de marque et événementiel
- Business développement et management  
de la relation client

### L'alternance en 3<sup>ème</sup> année de B.U.T.

La 3<sup>ème</sup> année de formation s'effectue en alternance. L'apprenti est suivi régulièrement par son maître d'apprentissage et son tuteur.

#### Rythme de l'alternance :

1 semaine à l'IUT/1 semaine en entreprise



#### DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- Attaché commercial
- Chargé de clientèle
- Technico-commercial
- Négociateur
- Assistant marketing
- Chef de rayon
- Responsable commercial
- Assistant e-marketing
- Animateur de sites internet  
et de réseaux sociaux
- Community manager
- Commercial junior
- Assistant chef de zone
- Adjoint responsable import-export
- Assistant acheteur
- Assistant approvisionnements
- Assistant responsable de groupes d'achat