

Bachelor universitaire de technologie

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

1^{re} année : BUT 1/ENEPS - en Formation initiale

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

3^e année : BUT 3 - en alternance

Compétences visées en 1^{ère} 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^{ème} année

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

L'alternance en 3^{ème} année de B.U.T.

La 3^{ème} 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