

Techniques de commercialisation

Objectifs



Former en 3 ans des techniciens qualifiés pouvant exercer leur activité dans toutes les étapes de la commercialisation : étude de marché, vente, stratégie marketing, communication commerciale, négociation achat et négociation vente, relation client, etc. Ils opèrent dans tous les secteurs de l'activité économique : banque, assurance, immobilier, import-export, transport, communication, événementiel, grande distribution, commerce de détail, e-commerce, industrie.

Parcours proposés

Le candidat choisit son parcours au semestre 3 :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (site de Pontoise en alternance, site de Sarcelles en initial)
- Stratégie de marque et événementiel (site de Sarcelles en initial)
- Business développement et management de la relation client (site de Pontoise en initial et en alternance, site de Sarcelles en initial)
- Business International : Achat et Vente (site de Pontoise en initial pour le BUT2)

La 3^{ème} année de formation se réalise en alternance pour tous les parcours, sur les deux sites.

Les parcours seront ouverts sous réserve d'un nombre suffisant de candidats.

Profil des candidats

Les bacs technologiques, généraux et professionnels sont acceptés. Pour réussir en B.U.T. TC, il est conseillé d'avoir suivi les spécialités de bac suivantes:

- **Bac général :**
(au moins deux enseignements de spécialité) :
Mathématiques - Numérique et sciences informatiques - Sciences économiques et sociales
- Histoire, géographie, géopolitique et sciences politiques - Langues, littérature et cultures étrangères - Humanité, littérature et philosophie



- **Bac technologique :** série STMG ou autre
- **Bac professionnel** (site de Sarcelles) : Commerce - Vente

Modalités de candidature

Les candidatures pour commencer la formation en 1^{ère} année se font sur Parcoursup. En fonction de vos compétences et de votre niveau de formation, vous pouvez intégrer directement la 2^{ème} ou la 3^{ème} année par la voie de l'alternance, en déposant votre candidature sur le site e-Candidat.

Modalités de formation

Formation initiale
Formation en alternance
Formation continue

Compétences visées

La formation est organisée en 3 blocs de compétences communs à l'ensemble des parcours (marketing, vente et communication) et 2 blocs de compétences spécifiques à chacun des parcours (e.g., gérer une activité digitale). Des exemples d'apprentissage critiques visés sont listés ci-dessous:

- Réaliser une étude de marché et mettre en oeuvre une stratégie marketing.
- Analyser les besoins d'un client et formuler des propositions commerciales.

- Gérer les relations commerciales en B to B et B to C
- Négociation achat, vente, publicité, e-commerce
- Communiquer l'offre commerciale: stratégie de communication, production de supports

Programme

- Ressources transverses (e.g., langues vivantes, expression culture et communication, ressources numériques) et communes (e.g., fondamentaux du marketing, études de marché, communication commerciale) pendant les trois années d'études
- Ressources spécifiques pour chaque parcours dès la 2^{ème} année (e.g., référencement, stratégie de marque, fondamentaux de la relation client, commerce international)
- Situations d'apprentissage et d'évaluation (activités de groupes en mode projet)
- Projet personnel et professionnel

L'alternance

L'alternance est proposée à partir de la 2^e année de bachelor pour TC Cergy et à partir de la 3^{ème} année pour TC Sarcelles. La 3^{ème} année de formation se réalise en alternance sur les deux sites. L'apprenti est suivi régulièrement par son maître d'apprentissage et son tuteur enseignant. Il bénéficiera d'une meilleure insertion professionnelle.

Rythme de l'alternance :

- **1 semaine à l'IUT/1 semaine en entreprise (site de Sarcelles)**
- **1 semaine à l'IUT/1 semaine ou 2 jours/3 jours en entreprise selon les parcours (site de Pontoise).**

Accompagner l'étudiant

- Pédagogie active (jeux d'entreprise)
- Travaux pratiques (mise en situation professionnelle, progiciels professionnels)
- Projets tuteurés
- Expérience professionnelle (stage ou apprentissage)
- Conférences thématiques
- Sorties pédagogiques

L'ÉNEPS, le parcours réservé aux bacheliers professionnels

- Une pédagogie sur-mesure : groupe spécifique en 1^{ère} année, soutien à l'étudiant, pédagogie active, tutorat.
- Un accompagnement continu : suivi personnalisé de chaque étudiant, possibilité d'aides financières
- Partenariats école - entreprise

Lieux de formation

Site de Pontoise

2 avenue Adolphe Chauvin,
95300 Pontoise

Responsable pédagogique : Valérie Grand-Chavin
iuttcc@ml.u-cergy.fr

Déménagement sur le site de Neuville prévu courant 2027

Site de Sarcelles

34 boulevard Henri Bergson,
95200 Sarcelles

Plus d'informations
sur ce BUT :



Après le BUT

- Insertion professionnelle
- Masters
- Écoles d'ingénieur



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