



# BACHELOR UNIVERSITAIRE de TECHNOLOGIE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Rentrée 2021 : le DUT devient le Bachelor Universitaire de Technologie

### OBJECTIFS

Former des étudiants aux métiers de la vente, du marketing, de la communication, de la distribution, principalement pour les activités de biens et services destinés au grand public en développant :

- leurs compétences opérationnelles, par l'acquisition de techniques quantitatives et commerciales (techniques de gestion, vente et distribution, analyse des marchés,...)
- leur aptitude à comprendre l'environnement actuel de l'entreprise et les situations de terrain (économie, droit outils de la relation interpersonnelle, développement des aptitudes personnelle, simulations de gestion, stages et projets tuteurés).

Dès la deuxième année, 2 parcours seront proposés aux étudiants :  
Marketing et management du point de vente  
Business développement et management de la relation client

### DÉBOUCHÉS

#### Métiers

Distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...

Développement commercial et management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients, ...

#### Poursuite d'études

En master ou en grandes écoles

### POSTULER

#### Profil des candidats

- Titulaires du baccalauréat dominante ES (option complémentaire en maths appréciée), Sciences politiques
- Titulaires du baccalauréat de voie technologique STMG
- Candidatures via Parcoursup

### CONTENU

#### Organisation des études

Le B.U.T TC propose sur 3 ans 1800 heures d'enseignement encadrées, 600 heures de projets tutorés et 22 à 26 semaines de stage. La formation est effectuée soit en formation initiale, soit en formation en alternance.

#### Certifications proposées pendant le cursus

- PIX : test de culture numérique
- TOEIC : Test of English for International Communication

#### Compétences

Chaque parcours est organisé autour de 5 compétences :

Trois compétences communes à tous les parcours :

- le marketing
- la vente
- la communication commerciale

Deux compétences spécifiques en B.U.T.2 et B.U.T.3 :

#### Parcours Marketing et management du point de vente

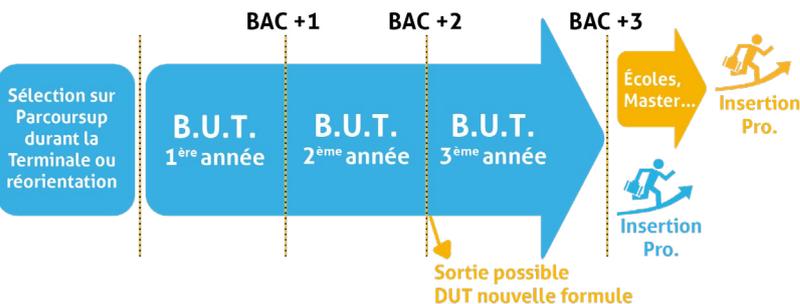
Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en développant deux compétences spécifiques :

- Compétence 1 - Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Compétence 2 - Piloter un espace de vente

#### Parcours Business développement et management de la relation client

Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Ce parcours repose sur deux compétences spécifiques :

- Compétence 1 - Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Compétence 2 - Manager la relation client



### CONTACT

www.iut-amu.fr  
iut-marseille-tc@univ-amu.fr  
tel : 04 13 94 65 43

LES +  
DU CAMPUS

IUT AIX MARSEILLE - SITE MARSEILLE SAINT-JÉRÔME  
Une formation à taille humaine.  
Un groupe en anglais.  
Tous les équipements indispensables à la vie étudiante  
sont disponibles sur ce campus : logement,  
restauration, installations sportives, culture ...

