



BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS PROPOSÉS (à partir de la 2^{ème} année)

- > Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- > Business international : achat et vente
- > Business développement et management de la relation client

OBJECTIFS

Former des étudiants en vue d'occuper des postes de commerciaux polyvalents et autonomes, en leur donnant des compétences très larges, nécessaires à une poursuite d'études ou à une évolution future de leur carrière.

CANDIDATURE

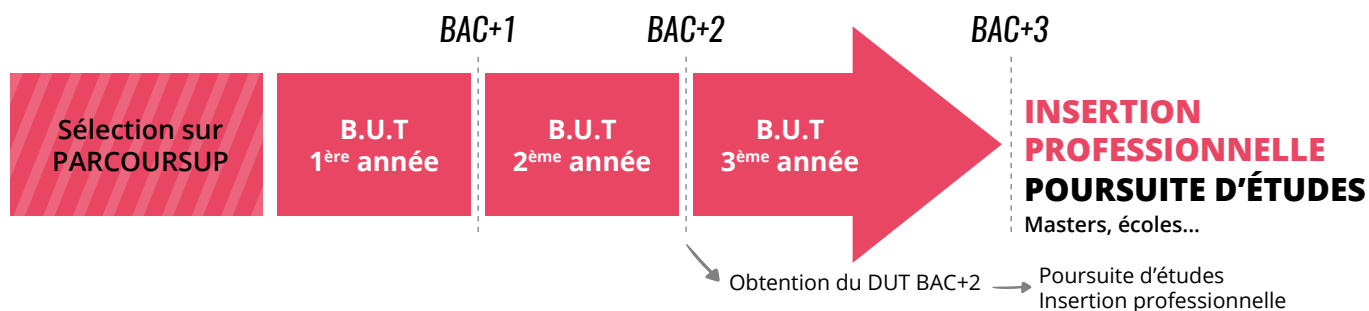
via la plateforme ParcoursSup du 20 janvier au 29 mars 2022

PROFIL

BAC général obtenu à partir de 2021 de préférence avec une des spécialités suivantes : Mathématiques ; Sciences économiques et sociales ; Langues, littératures et cultures étrangères ; Histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques ; Numérique & Sciences Informatiques.

BAC général obtenu avant 2021 : BAC ES & S (autres, selon le dossier).

Bac technologique : STMG (mercatique, gestion & finance et RH).



ALTERNANCE

Dès la 1^{ère} année pour le parcours « Business développement et management de la relation client » avec un contrat de 3 ans. Rythme hebdomadaire B.U.T 1 et B.U.T 2 : 2 jours IUT / 3 jours entreprise (inversement la semaine suivante).

Possible en 3^{ème} année pour les 2 autres parcours avec un contrat d'un an.

LE B.U.T

BAC+3 <

Niveau 6 : grade licence, 180 ECTS <

Cursus intégré de 3 ans <

Approche par compétences <

Mobilité internationale facilitée <

Situations professionnalisantes <



Formation initiale

Formation continue

Mobilité à l'étranger possible en B.U.T 3

ORGANISATION DE LA FORMATION

Date de début : septembre

Durée : 3 ans

Volume horaire : 1800h

Stage : 22 à 26 semaines au cours des 3 années

Projet tutoré : 600h

Contrôle des connaissances : contrôle continu

CONTACTS

Secrétariat du département TC

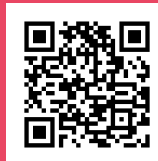
Tél. : 04 99 58 51 40/39

Courriel : iutms-techdeco@umontpellier.fr

Pôle Relations Entreprises & Alternance

Tél. : 04 99 58 52 37

Courriel : iutms-prea@umontpellier.fr



EN SAVOIR PLUS



- Commerce • Marketing • Communication
- Négociation • Vente • Stratégie • Gestion
- International



COMPÉTENCES

- > Conduire les actions marketing.
- > Vendre une offre commerciale.
- > Communiquer l'offre commerciale.

Parcours 1 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Gérer une activité digitale.
- Développer un projet e-business.

Parcours 2 : Business international : achat et vente

- Formuler une stratégie de commerce à l'international.
- Piloter les opérations à l'international.

Parcours 3 : Business développement et gestion de la relation client

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation.
- Manager la relation client.

ATOUTS DE LA FORMATIONS

Une formation appliquée qui met l'accent sur la mise en situation concrète au travers d'études de cas, de travaux de groupes, de stages et de projets étudiants.

- Des enseignements professionnels assurés par une vingtaine d'enseignants et plus de 50 intervenants professionnels qui apportent leur expérience et leur expertise appliquée.
- Des réalisations étudiantes reconnues au niveau professionnel et régulièrement récompensées comme par exemple les Europubliciades (création publicitaire).
- Des entreprises partenaires qui réaffirment chaque année leur confiance en proposant des missions et des stages à nos étudiants.
- Des partenaires à l'étranger qui accueillent tous les ans les 2/3 de nos étudiants pour réaliser leur 3^{ème} année (plus de 50 universités et écoles situées aux USA, en Australie, au Canada, en Angleterre, etc.).
- Une formation ouverte qui accueille chaque année des sportifs de haut niveau avec un cursus adapté leur permettant de concilier rythme sportif et études.

MATIÈRES

Transversales

- LV1, LV2, Expression et culture, Statistiques, Économie, Psychologie.

Liées à l'entreprise et à son environnement

- Droit, Organisation et stratégie, Finance et comptabilité, Management-GRH, Conduite de projet, Informatique.

Les techniques commerciales

- Marketing, Négociation, Commerce International, Communication, Distribution, Achat/logistique.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Import-export, transport, communication, événementiel, commerce de détail, métiers financiers, achat et vente, marketing digital, etc.

