



UNIVERSITÉ DE  
MONTPELLIER



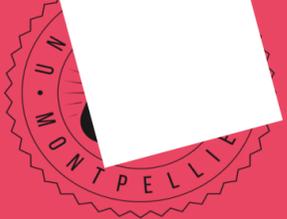
# TC

**JPO 2 MARS 2024**

*Département TC Montpellier*



100



---

# LE DÉPARTEMENT



# L'ÉQUIPE

---

➤ **Des enseignants :**

- 17 permanents (enseignants / enseignants-chercheurs)
- + de 50 vacataires professionnels

➤ **Des personnels de soutien :**

- 2 secrétaires
- 1 technicien informatique
- L'ensemble des services support (IUT / Université)



# LES ÉTUDIANTS

---

- ▶ **Des étudiants français :**
  - 400 étudiants
  - 180 en alternance / 60 à l'étranger au S5
- ▶ **Des étudiants étrangers :**
  - 15/20 étudiants
  - Issus de d'universités partenaires
- ▶ **Des associations étudiantes :**
  - BDE (Bureau Des Étudiants)
  - TCommunity : la force des anciens



➤ **Une formation appliquée et professionnelle :**

- Mises en situation (études de cas, travaux de groupe, stages, projets)
- + de 50 intervenants pro. / culture de l'alternance



➤ **Une formation ouverte et accompagnée**

- Etudiants étrangers, Sportifs de Haut Niveau, aménagements d'études
- Petits effectifs et divers encadrements



➤ **Des partenaires à l'étranger**

- Plus de 70 Universités et écoles (Europe, Amérique Latine, etc.)
- Qui accueillent chaque année les 2/3 de notre dernière promotion



# L'OFFRE DE FORMATION

---

## LE BUT

**Diplôme**

**Bac + 3**

**- Formation  
classique**

**- Apprentissage**

**Parcours de  
spécialisation en 2ème  
année**

## LICENCES PRO

**LP GASP**

**Gestion des achats et des  
approvisionnements**

**LP TCI**

**Technico-commercial  
de la PMI à l'international**

**LP ABF**

**Conseiller commercial  
Banque / Assurance**

**100 % alternance**

10



---

# LE DPLÔME B.U.T



# UNE FORMATION UNIVERSITAIRE

---

➤ **Axe 1 : Culture Générale**

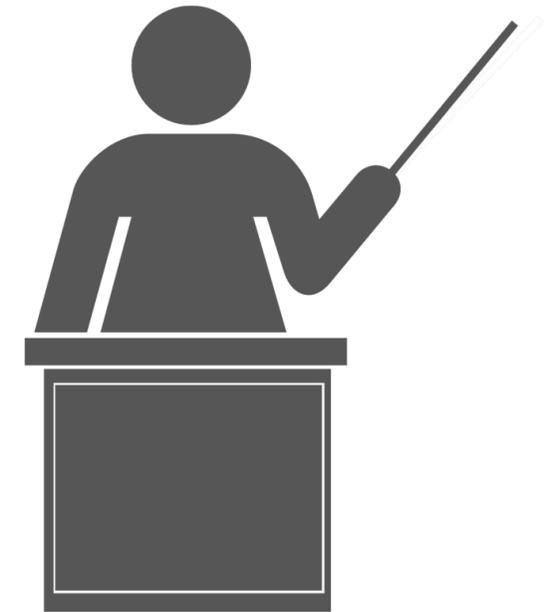
Expression, Langues, Économie, Statistiques, etc

➤ **Axe 2 : Connaissance de l'Entreprise**

Droit, Stratégie, Informatique, Comptabilité, etc

➤ **Axe 3 : Techniques Commerciales**

Marketing, Négociation, Communication, commerciale, etc



# ...OUVRANT SUR DE NOMBREUSES COMPÉTENCES

Communes

## MARKETING

Conduire les actions marketing

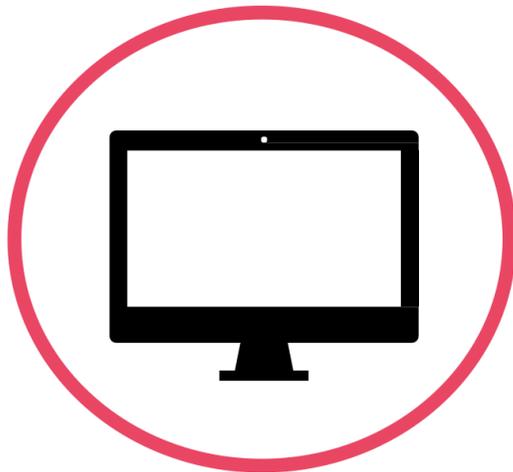
## VENTE

Vendre une offre commerciale

## COMMUNICATION COMMERCIALE

Communiquer l'offre commerciale

Spécifiques aux parcours



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



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



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

# ...ET PROFESSIONNALISANTE

---

## ► **Axe 1 : Le Projet Personnel et Professionnel**

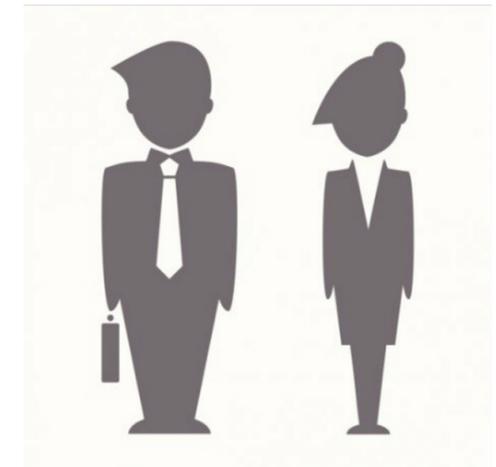
Découverte du monde professionnel et définition d'un projet individuel et développement d'un portefeuille de compétences

## ► **Axe 2 : Les Projets Tutorés**

Exemples : lancement d'un appli de covoiturage, projet humanitaire (purificateurs d'eau au Burkina), lancement d'une entreprise (prêt-à-porter et accessoires de mode)

## ► **Axe 3 : Les Stages en Entreprise (22 à 26 semaines)**

Exemples : enquête de satisfaction et audit de communication (carte été jeunes), assistant presse-événementiel, optimisation du merchandising (Kookai)

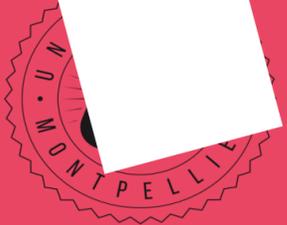


# ET APRÈS LE BUT ?

---



TC



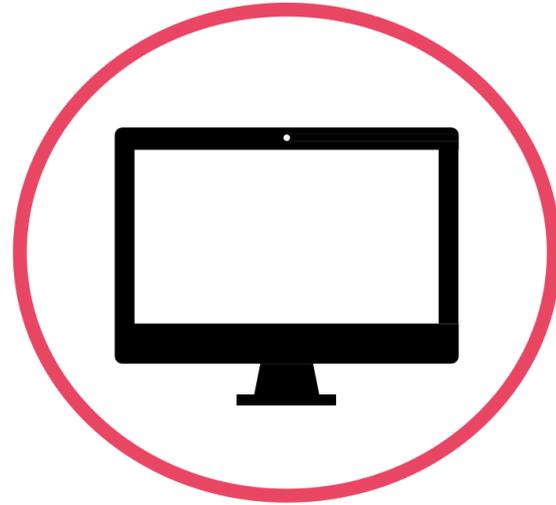
---

# LE BUT TC MONTPELLIER

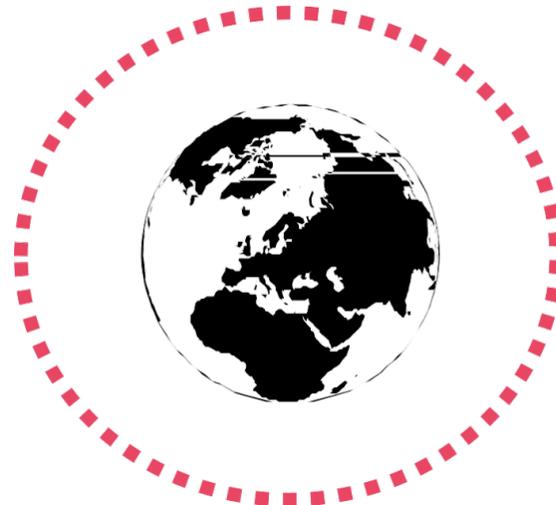


# LES PARCOURS À PARTIR DU BUT 2

---



Marketing digital,  
e-commerce et  
entrepreneuriat



Business  
international :  
achat et vente



Business  
développement et  
management de  
la relation client

**BUT 3**

S5 : Alternance ou  
Semestre à étranger

S5 : Semestre à  
étranger

S6 : Stage (possible à l'étranger)

Alternance dès le  
BUT 1 sur 3 ans

# LES DÉBOUCHÉS

---

## ► Grande variété de postes (formation polyvalente)

- Dans les services commerciaux et marketing :

Exemples : animateur des ventes, technico-commercial, conseiller clientèle, chargé de produit, responsable marketing, etc

- Dans les autres domaines liés à la gestion

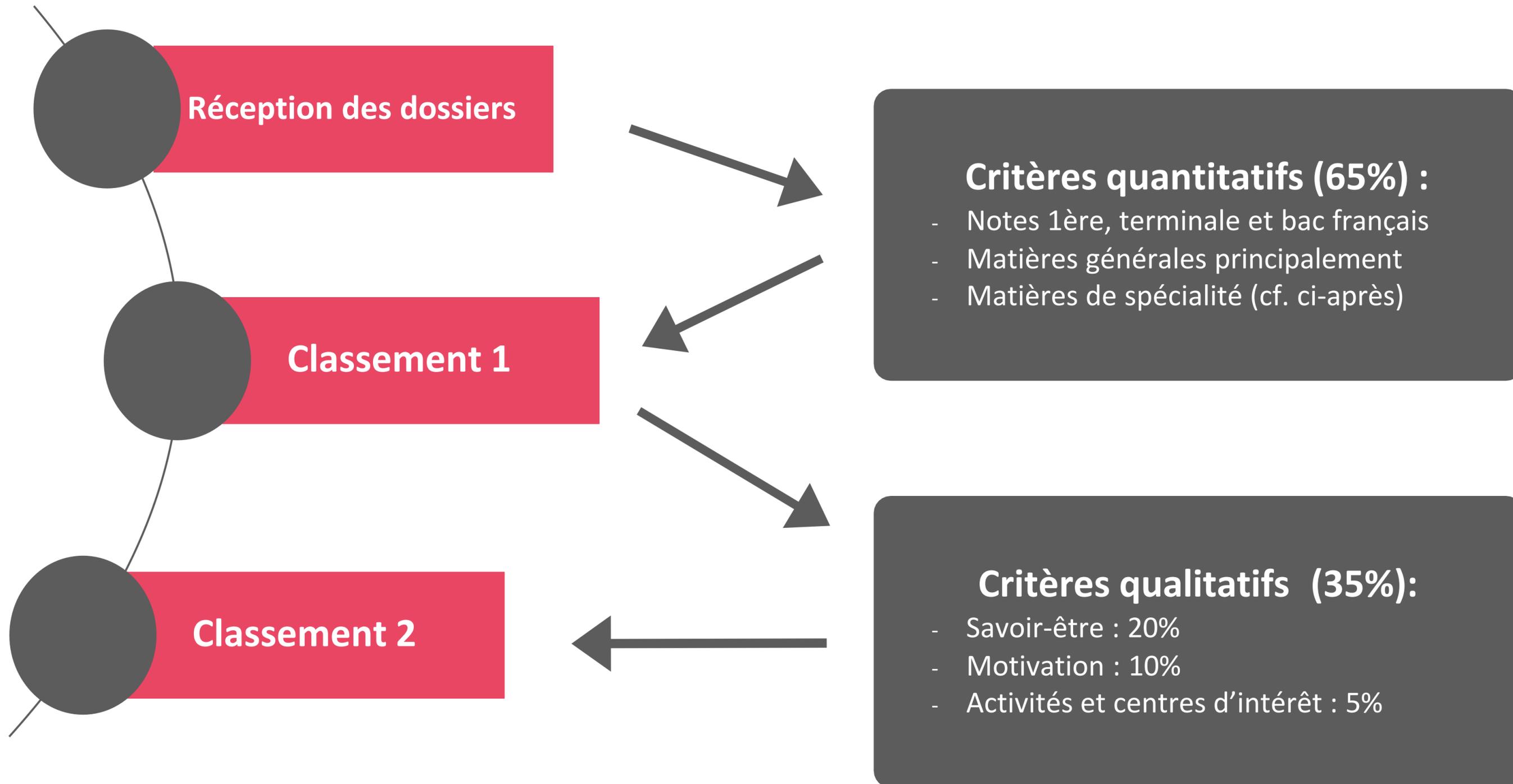
## ► Grande variété de secteurs

- Entreprises privées (tous les secteurs économiques)
- Administrations publiques et privées (CCI...)
- Economie sociale (associations...)

## ► Création d'entreprise

# PROCÉDURE DE RECRUTEMENT

---



# QUEL BAC POUR LE BUTTC?

---

## ➤ **Bac général : spécialités fortement appréciées**

- Mathématiques
- Sciences Économiques et Sociales
- Langues, Littératures et Cultures Étrangères
- Histoire-Géographie, Géopolitique et Sciences Politiques
- Numérique et Sciences Informatiques

## ➤ **Bac technologique : STMG**

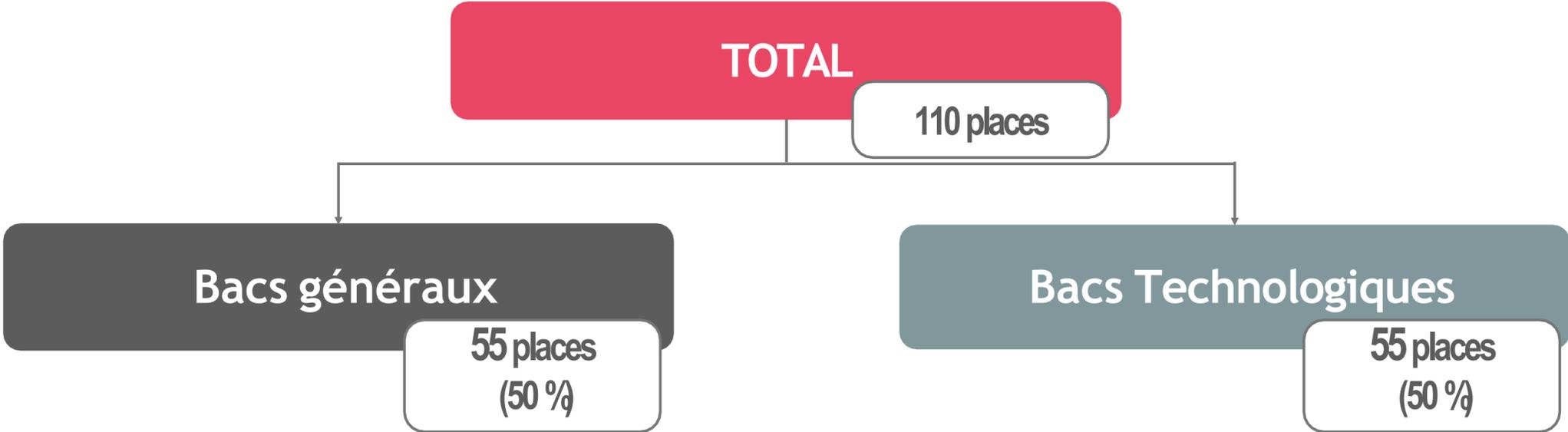
Marketing, Gestion-Finance, Ressources Humaines

## ➤ **Bac général antérieur à 2021 : S et ES, autres sur dossier**

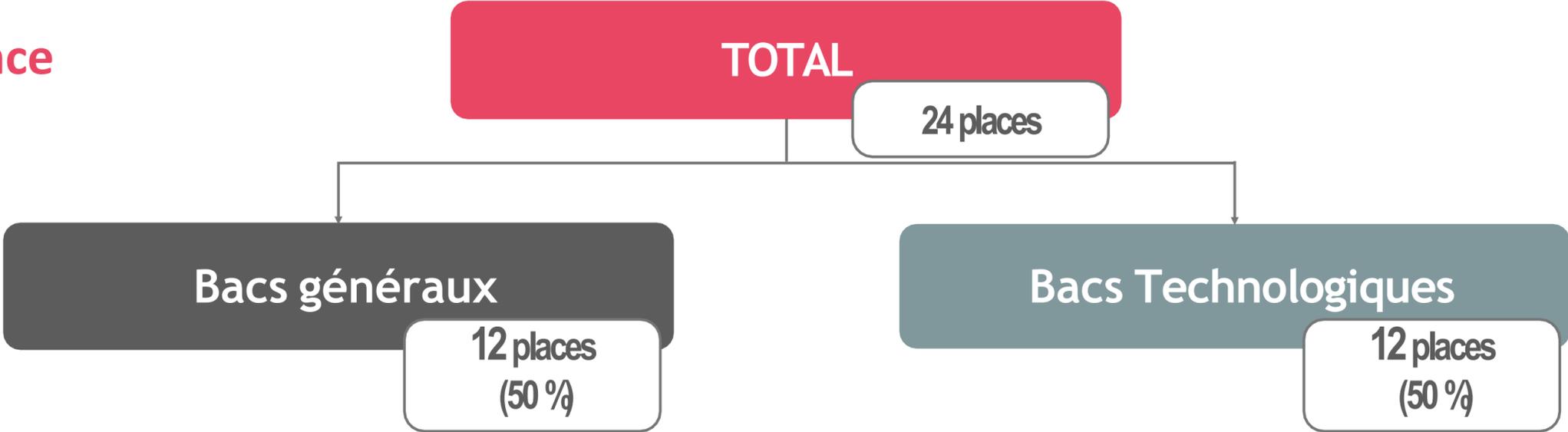
# PLACES OFFERTES

---

## Formation Classique



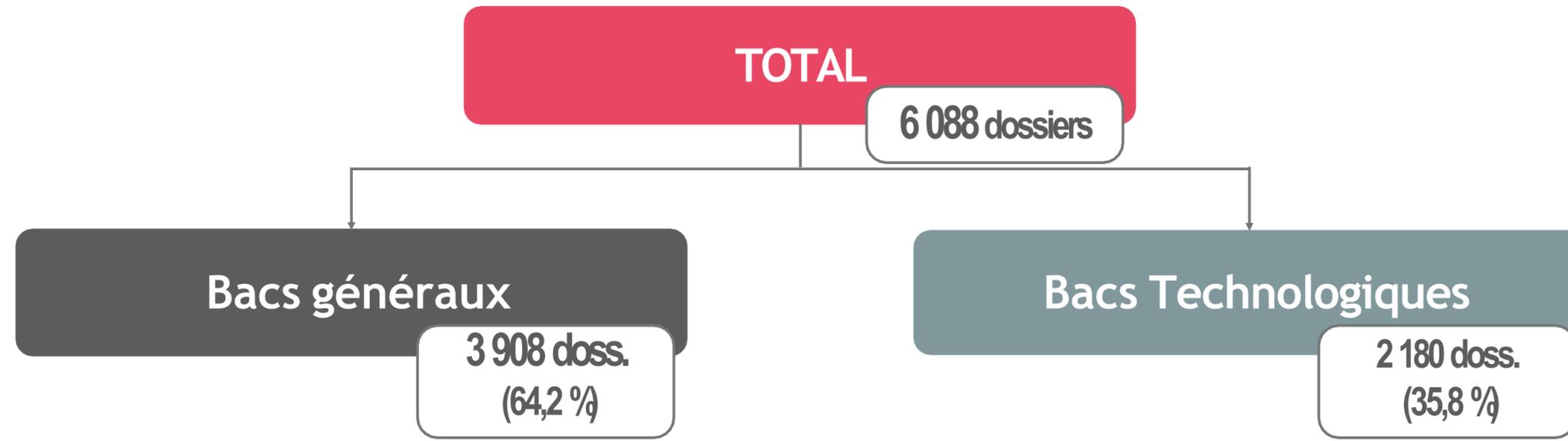
## Formation en Alternance



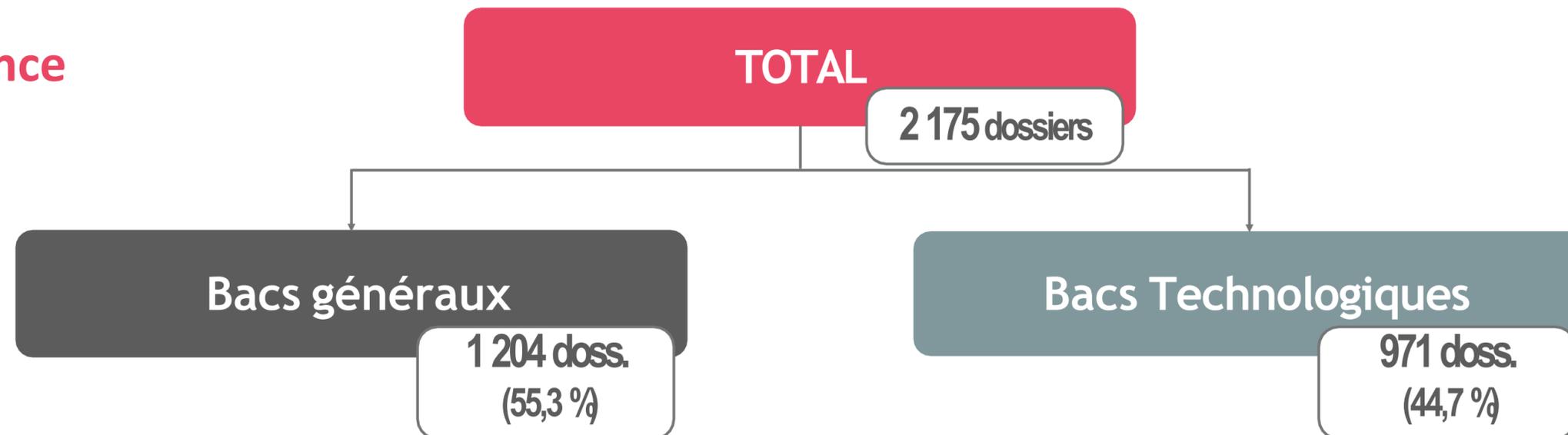
# CANDIDATURES

---

## Formation Classique



## Formation en Alternance



# 10



---

## L'APPROCHE PAR COMPÉTENCES



# APPROCHE PAR LES COMPÉTENCES

---

- **Au lycée, une approche par matières ou par spécialités :**

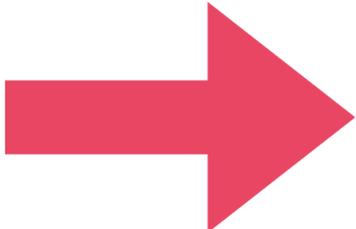
- français,
- Histoire-géographie,
- langues vivantes...

---

- **A l'IUT, une approche par compétences**

- Acquérir des compétences, c'est acquérir des connaissances au service d'un savoir-faire
- Une compétence acquise permet à l'étudiant d'effectuer des tâches, missions en entreprise

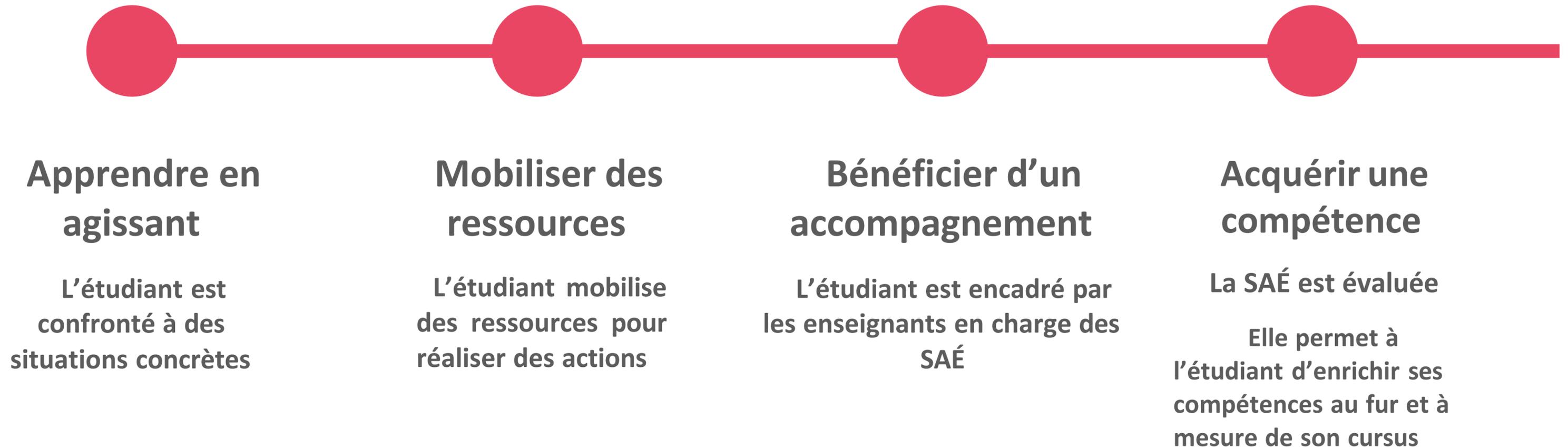
- **APC** : approche par compétences :

- 
- Donner du sens aux apprentissages
  - Résoudre des situations concrètes

# LES SAÉ : AU COEUR DE L'APPROCHE PAR COMPÉTENCES

---

**SAÉ : Situation d'apprentissage et d'évaluation**



# 3 COMPÉTENCES COMMUNES EN BUT 1

---

Exemples d'apprentissages critiques

## MARKETING

### Conduire les actions marketing

- Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication

## VENTE

### Vendre une offre commerciale

- Préparer et mener un entretien de vente
- Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

## COMMUNICATION COMMERCIALE

### Communiquer l'offre commerciale

- Elaborer des supports simples
- Analyser les indicateurs post-campagne

# CHAQUE ANNÉE L'ÉTUDIANT PROGRESSE

---

Chaque compétence évolue d'un niveau



[RETOUR](#)

Exemple : compétence vente

- Niveau 1 : préparer l'entretien de vente
- Niveau 2 : mener un entretien de vente simple
- Niveau 3 : Mener une vente complexe

à bientôt  
en

# TC

TECH  
De CO

**MERCI POUR VOTRE ATTENTION**

*Département TC Montpellier*