



UNIVERSITÉ DE
MONTPELLIER



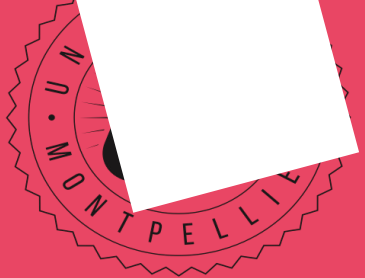
TC

JPO 2 MARS 2024

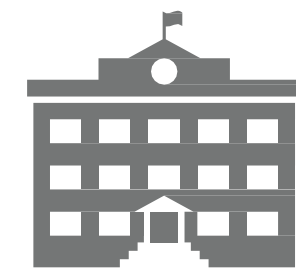
Département TC Montpellier



100



LE DÉPARTEMENT



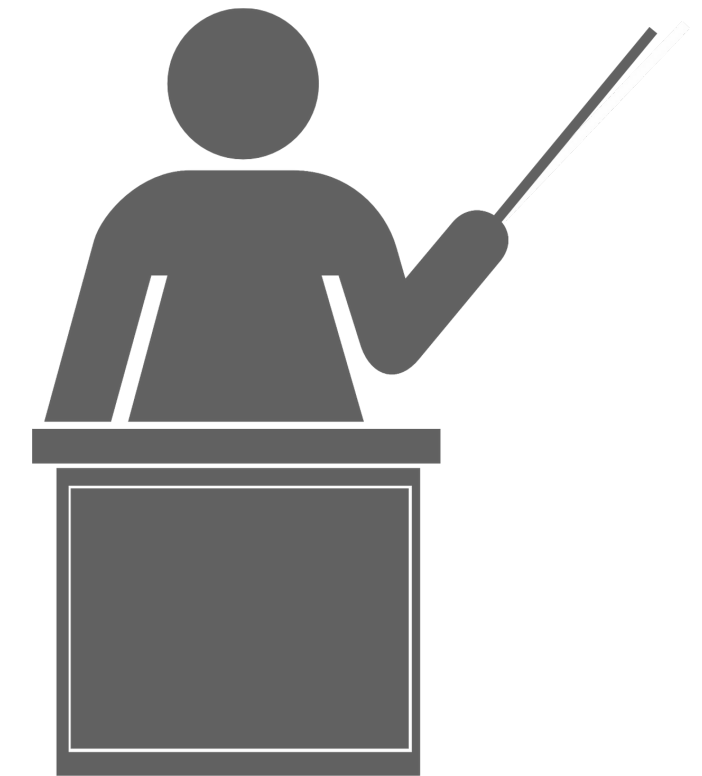
L'ÉQUIPE

➤ **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

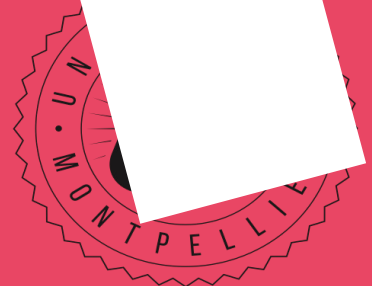
**Technico-commercial
de la PMI à l'international**

LP ABF

**Conseiller commercial
Banque / Assurance**

100 % alternance

10



LE DPLÔME B.U.T



UNE FORMATION UNIVERSITAIRE

➤ **Axe 1 : Culture Générale**

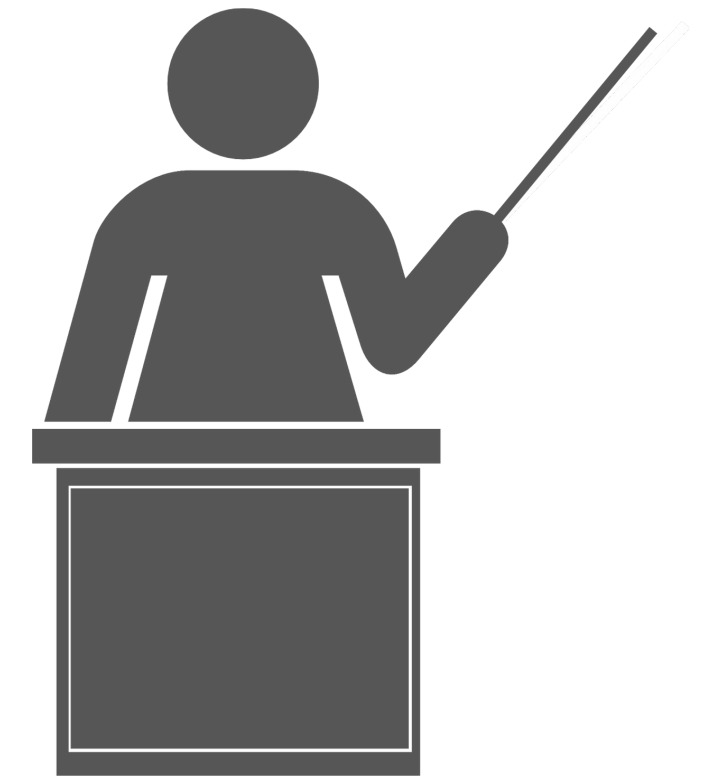
Expression, Langues, Économie, Statistiques, etc

➤ **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

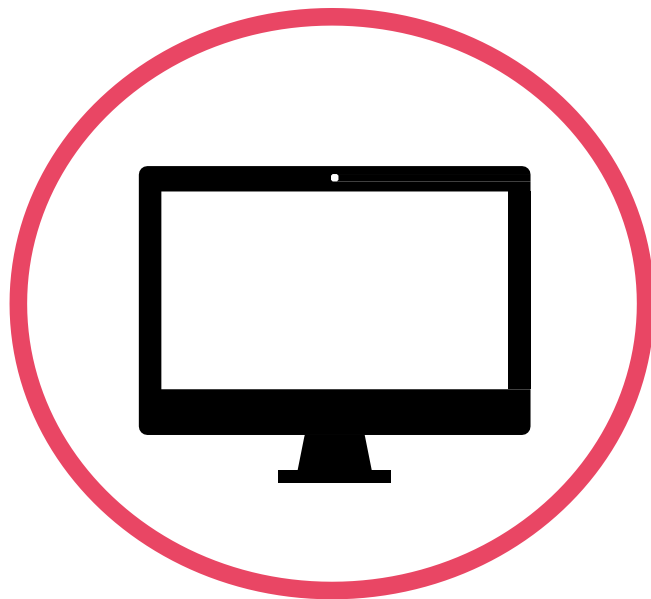
VENTE

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)**

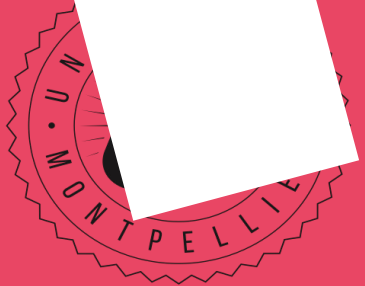
Exemples : enquête de satisfaction et audit de communication (carte été jeunes), assistant presse-événementiel, optimisation du merchandising (Kookai)



ET APRÈS LE BUT ?



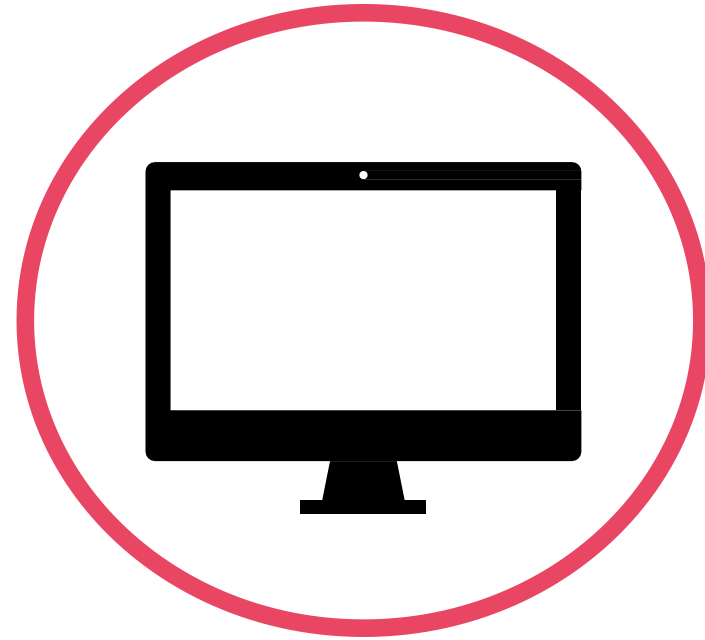
TC



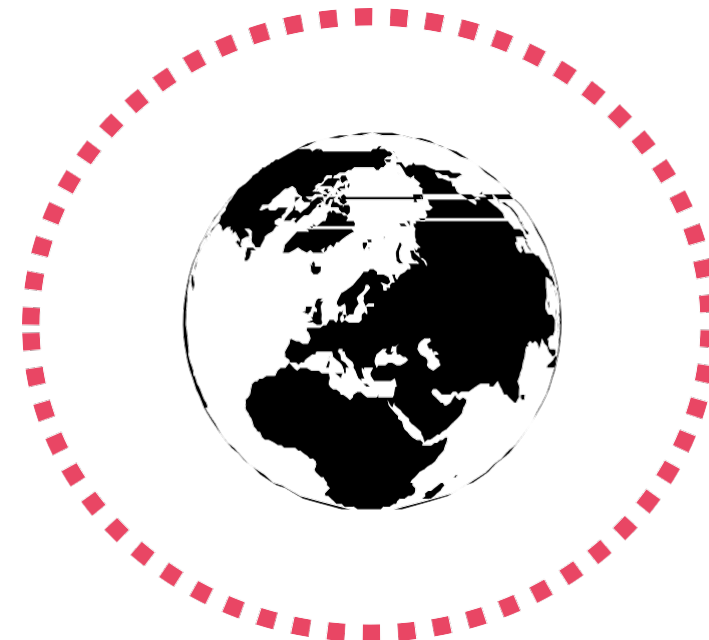
LE BUT TC MONTPELLIER



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

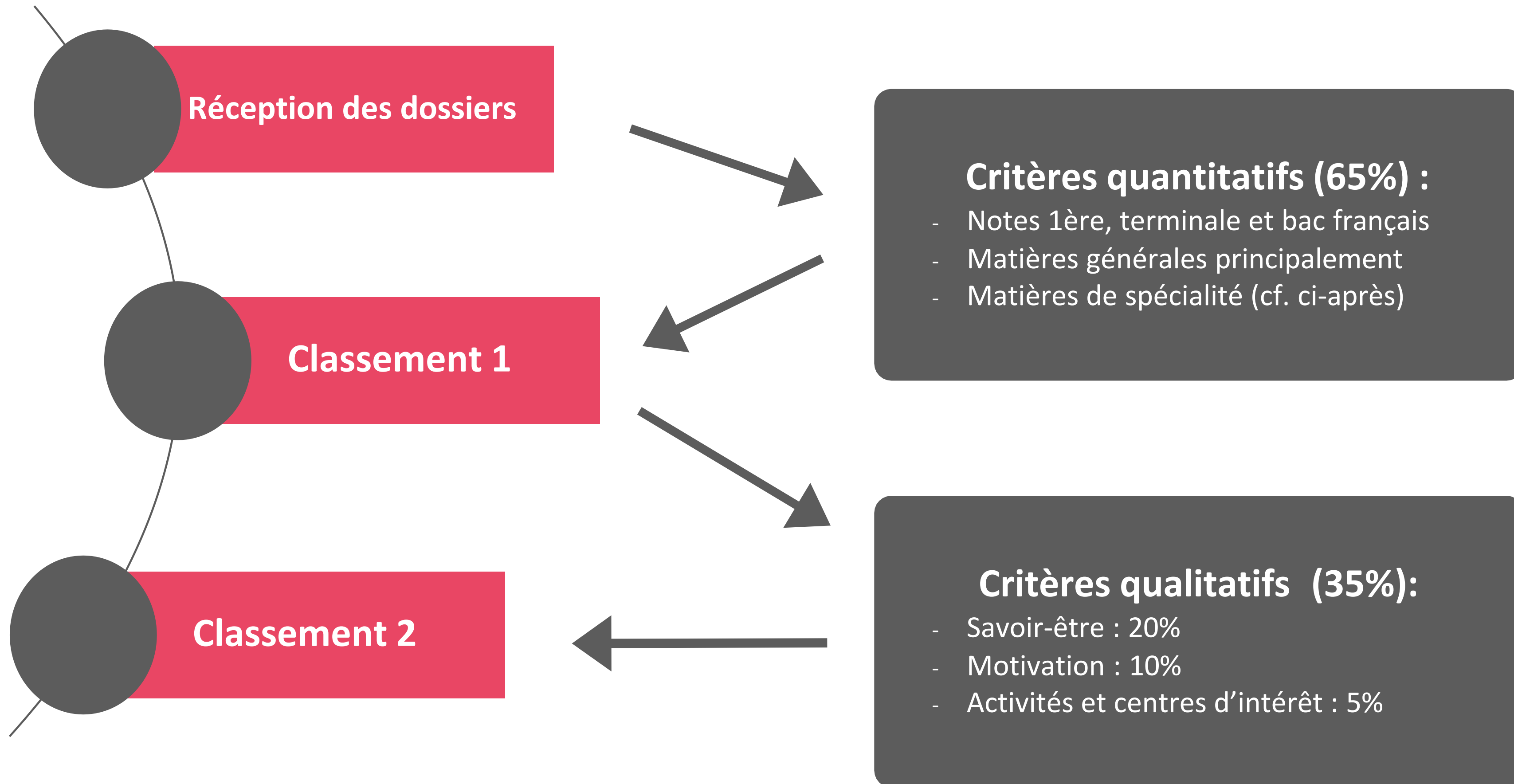
- Dans les autres domaines liés à la gestion

► 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

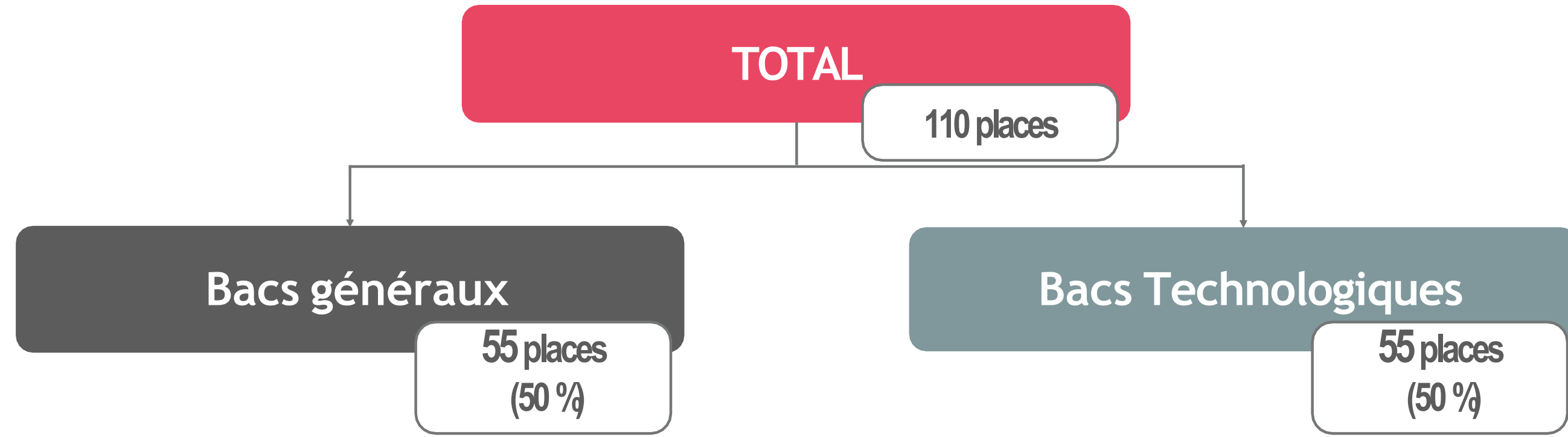
➤ **Bac technologique : STMG**

Marketing, Gestion-Finance, Ressources Humaines

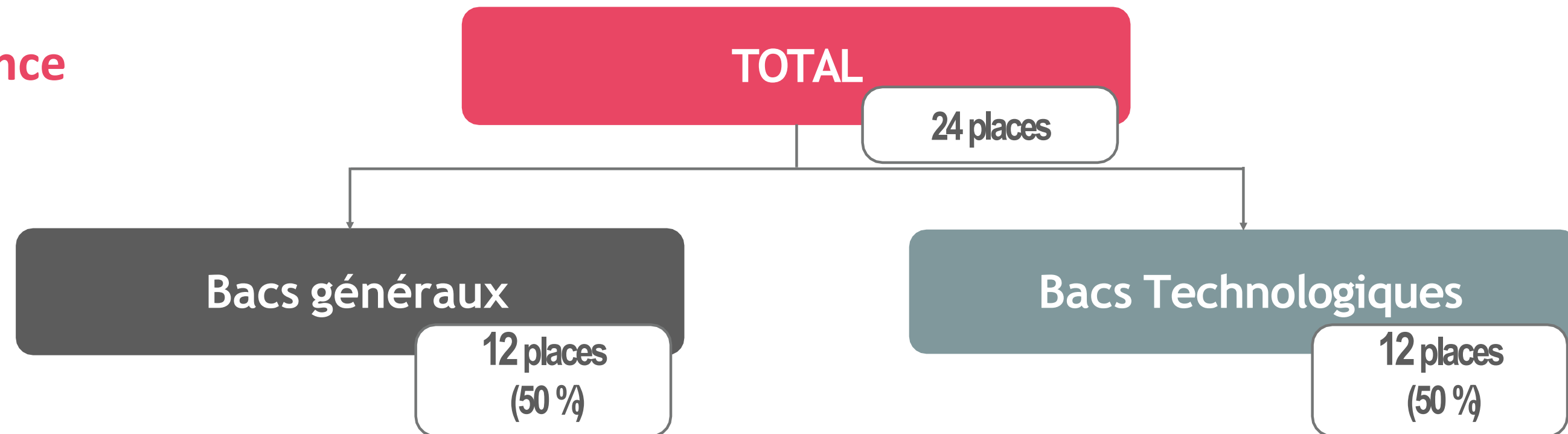
➤ **Bac général antérieur à 2021 : S et ES, autres sur dossier**

PLACES OFFERTES

Formation Classique

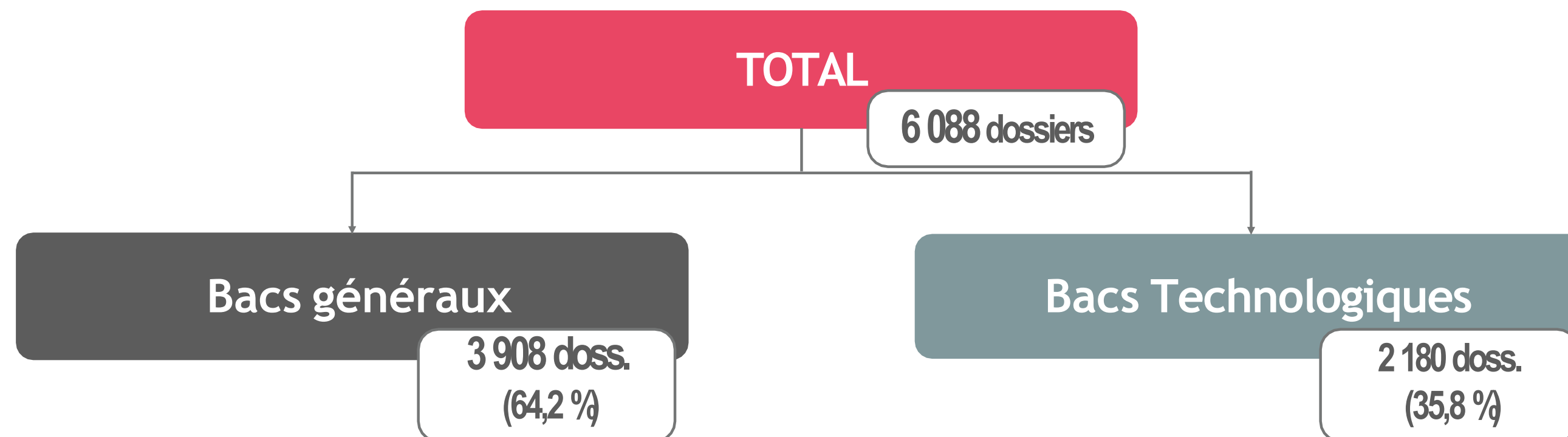


Formation en Alternance

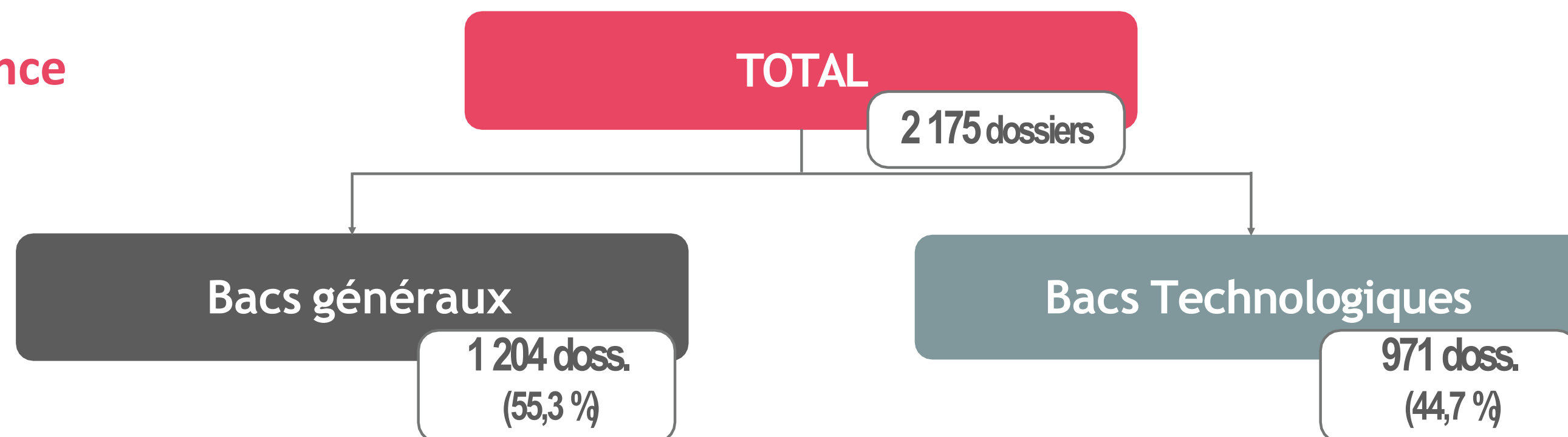


CANDIDATURES

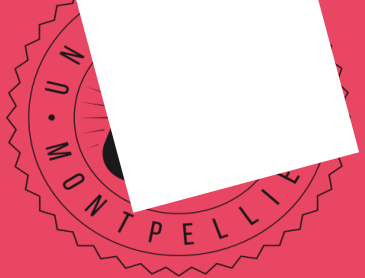
Formation Classique



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**

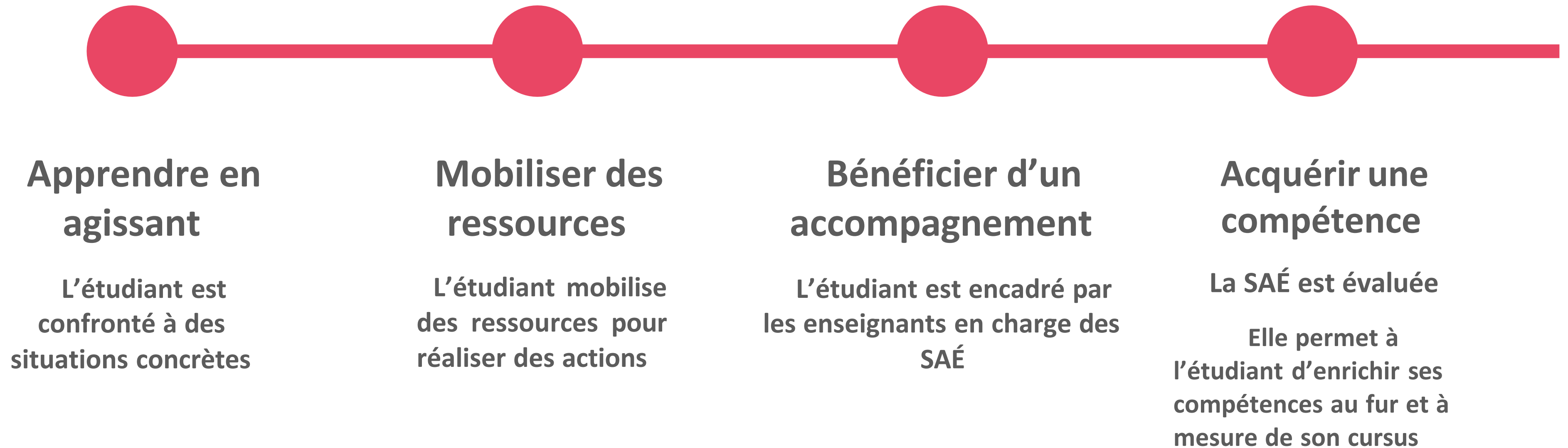
- Acquérir des compétences, c'est acquérir des connaissances au service d'un savoir-faire
- Une compétence acquise permet à l'étudiant d'effectuer des tâches, missions en entreprise

- **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