



UNIVERSITÉ DE
MONTPELLIER



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 <



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

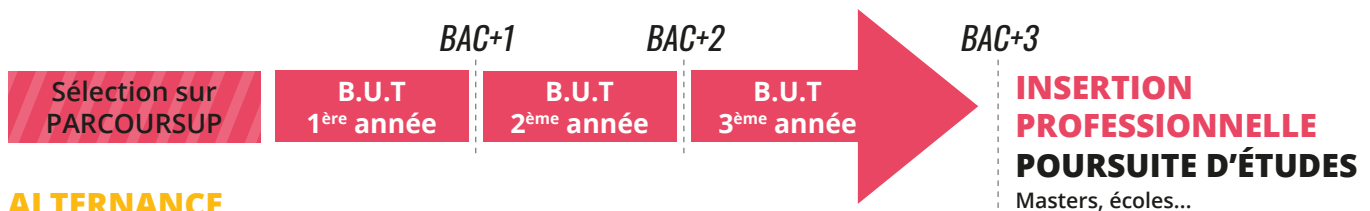
via la plateforme **ParcourSup** du 15 janvier au 13 mars 2025

PROFIL

BAC général obtenu à partir de 2021 de préférence avec une des spécialités suivantes : (1) **Mathématiques ; Numérique & Sciences Informatiques ; Sciences économiques et sociales** ; (2) Langues, littératures et cultures étrangères ; Histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques ; (3) Physique-Chimie ; Sciences de l'Ingénieur ; SVT ; Humanités, Littérature et Philosophie.

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 : 2 (ou 3) jours IUT puis 3 (ou 2) jours entreprise (selon la semaine) en B.U.T 1 et B.U.T 3. Rythme inversé en B.U.T 2 (début de semaine en entreprise).

Possible d'intégrer aussi ce premier parcours en apprentissage à la 2^{ème} année après une formation classique en B.U.T 1 ou, en fonction des places disponibles, après un BAC + 2 adapté (sur dossier).

Possible en 3^{ème} année pour le parcours « *Marketing Digital, E-business et entrepreneuriat* », avec un contrat d'un an.

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



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

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.



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 management 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 30 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, des stages et des contrats d'alternances à nos étudiants.
- Possibilité de débiter une alternance en B.U.T 1, B.U.T 2 ou B.U.T 3 au choix.
- Des partenaires à l'étranger qui accueillent tous les ans tous nos étudiants de B.U.T 3 en formation classique, sur un semestre d'étude (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.

INTERNATIONAL

- Départ à l'étranger en B.U.T 3 (semestre 5) pour le parcours « *Business International: achat et vente* ».
- Également possible pour le parcours « *Marketing digital, e-business et entrepreneuriat* » (si pas d'alternance)
- Les stages et particulièrement ceux de B.U.T 3 (semestre 6) peuvent se réaliser à l'étranger.

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Ce B.U.T offre des débouchés professionnels dans les secteurs de l'import-export, le transport, la communication, l'événementiel, le commerce de détail, les métiers financiers, l'achat et vente, le marketing digital, etc.

LES MÉTIERS

- Parcours « *Marketing digital, e-business et entrepreneuriat* » : métiers du développement commercial digital et de l'entrepreneuriat
- Parcours « *Business International: achat et vente* » : métiers du commerce international
- Parcours « *Business développement et management de la relation client* » : métiers du développement commercial et de la gestion



UNIVERSITÉ DE
MONTPELLIER



2025/2026