



BUT

Bachelor universitaire de technologie

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Cinq parcours, à partir du BUT2 (2e année) :

- Business développement et management de la relation client (1, 2, 3, 4)
- Business international : achat et vente (1, 2, 3, 4)
- Marketing digital, E-business et entrepreneuriat (1, 2, 3, 4)
- Marketing et management du point de vente (1, 2)
- Stratégie de marque et événementiel (1, 2)

✓ **Temps plein** ✓ **Alternance** (possible selon les parcours)

Pourquoi choisir le BUT TC ?

Vous aimeriez apprendre à développer des stratégies marketing, vendre, négocier, communiquer et comprendre le comportement des consommateurs ?

Alors, le BUT TC est fait pour vous ! Il vous prépare en trois ans à devenir un professionnel polyvalent du commerce, du marketing, de la vente et de la communication.

Grâce à une formation concrète et variée, vous apprendrez à promouvoir des produits, gérer des projets commerciaux et évoluer dans des secteurs dynamiques, en France comme à l'international.

» Le BUT, c'est :

- **Trois années** : BUT 1 (1re année de BUT), BUT 2, BUT 3, soit 6 semestres (de S1 à S6)
- **180 crédits européens ECTS** (30 par semestre) et le **grade de licence**
- **35 à 40 heures** en moyenne par semaine
- **Tronc commun identique et orientation locale différente** selon le parcours et l'IUT choisie
- **Approche par compétences**
- **Professionnalisation** : TP (Travaux pratiques), SAÉ (Situation d'apprentissage et d'évaluation), interventions de professionnels, stage et/ou alternance

OÙ ?

- 1. IUT de **Metz**
- 2. IUT **Nancy**-Charlemagne
- 3. IUT **Épinal**-Hubert Curien
- 4. IUT **Thionville**-Yutz

→ Le BUT, et après ?

- Le BUT est avant tout une **formation professionnalisante** donnant accès au **marché de l'emploi**.
- Il peut aussi permettre, sous certaines conditions (examen de dossier, entretien, concours, etc.) une **poursuite d'études** : masters, écoles de commerce, de gestion ou de management, diplômes de comptabilité, etc.
- Des concours de la fonction publique sont également accessibles.



Devenir des diplômé-es

Découvrez les taux d'insertion, les poursuites d'études et les emplois occupés par les anciens diplômés de la filière :

u2l.fr/insertion

MÉTIERS (EXEMPLES)



Business développement et management de la relation client

- Commercial-e
- Chargé-e de clientèle
- Manager de la relation client



Marketing et management du point de vente

- Chef-fe de rayon
- Manager de magasin
- Responsable de points de vente



Business international : achat et vente

- Commercial-e export
- Acheteur-euse international-e
- Assistant-e export



Stratégie de marque et événementiel

- Assistant-e chef de produit
- Chargé-e de communication
- Chef-fe de projet événementiel



Marketing digital, E-business et entrepreneuriat

- Assistant-e marketing digital
- Community manager
- Responsable e-commerce

Structures

- Grande entreprise
- PME, PMI
- grande distribution
- banque, finance, assurance
- agence de communication
- Etc.

Le BUT TC, c'est pour moi ?

Oui, si j'ai (ou je vais obtenir) un baccalauréat :

- **général**, avec, de préférence, les spécialités : Sciences économiques / Mathématiques / Histoire, géographie et sciences politiques / Langues, littératures et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques.
- **technologique** : STMG Marketing / STI2D / STAV

www.parcoursup.gouv.fr

Pratique



- **Épinal** : iutehc-tc-contact@univ-lorraine.fr
- **Metz** : iutmetz-tc-sec@univ-lorraine.fr
- **Nancy** : iutnc-tc-admin@univ-lorraine.fr
- **Thionville-Yutz** : iutty-tc-contact@univ-lorraine.fr



u2l.fr/formations

