

B.U.T. TC Techniques de Commercialisation



Durée
6 semestres



Composante
IUT de l'Indre à
Issoudun



Lieu(x)
Issoudun

Présentation

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) est un diplôme national universitaire qui mène au grade de Licence (Bac+3).

Le programme comporte des cours magistraux (CM), des travaux dirigés (TD), des travaux pratiques (TP), des travaux de groupes encadrés et en autonomie, ainsi que plusieurs stages. La formation est également ouverte à l'apprentissage **à partir de la deuxième année**.

Objectifs

Maîtriser les outils de commercialisation par :

- une formation commerciale et marketing : acquérir la démarche marketing, communiquer et distribuer sur les marchés (marketing mix, marketing BtoB, prospection et négociation, communication commerciale...)
- une formation générale : connaître l'environnement de l'entreprise (droit, économie, stratégies, analyse financière...), communiquer (expression et culture, psychologie sociale, ressources et culture numériques, langues étrangères...)

Une expérience pratique développée par :

- des stages : 26 semaines sur les trois années, en France ou à l'étranger

- des événements commerciaux : participation à des concours de négociation inter IUT, ventes événementielles, battles CFCE...
- des projets tuteurés menés en partenariat avec des structures locales

Compétences

Le BUT TC permet à l'étudiant d'acquérir **3 compétences** dans le domaine commercial :

- Marketing
- Vente
- Communication commerciale

Ces compétences sont développées tout au long d'une formation pluridisciplinaire avec des **missions réelles**, en partenariat avec le tissu économique local :

- Marketing, vente, négociation, comptabilité, management, communication commerciale...
- Economie, droit, statistiques...
- Langues étrangères, expression et culture, informatique...

Organisation

Contrôle des connaissances

La présence à toutes les activités pédagogiques est obligatoire et le contrôle des connaissances se fait par contrôle continu.

Ouvert en alternance

En deuxième année : 3 semaines en entreprise / 2 semaines à l'IUT de septembre à avril, puis en entreprise de mai à fin août.

En troisième année : 2 semaines en entreprise / 2 semaines à l'IUT de septembre à février, puis en entreprise de mars à fin août

Admission

Conditions d'admission

Sélection sur dossier.

La commission de sélection se prononce sur les candidatures courant juin, sous réserve d'obtention du baccalauréat.

- Formation Initiale
- Formation continue
- Validation des Acquis de l'Expérience (VAE)

Modalités d'inscription

1^{re} année : candidature sur [🔗 https://www.parcoursup.fr/](https://www.parcoursup.fr/)

2^e année ou 3^e année : candidature via [🔗 https://ecandidat.univ-orleans.fr](https://ecandidat.univ-orleans.fr)

Pré-requis obligatoires

Titulaire du baccalauréat

Et après

Poursuite d'études

Le BUT TC permet une poursuite d'études en :

- Master IAE
- Ecoles de commerce
- Formations commerciales spécialisées

Insertion professionnelle

Métiers de la relation client :

- Chargé de clientèle en banque, assurance, immobilier, automobile, chargé de portefeuilles particuliers/professionnels...

Métiers de la distribution :

- Chef de secteur, responsable de magasin, responsable de zone, chef de produit, responsable export...

Métiers du marketing :

- Responsable marketing digital, chef de projet, responsable de marque...

Vente - Achat :

- Attaché commercial, animateur des ventes, négociateur, acheteur...

Métiers de la communication :

- Chargé de communication événementielle, communication d'entreprise, community manager...

Infos pratiques

Contacts

IUT de l'Indre Site d'ISSOUDUN

6 rue Georges Brassens
36100 ISSOUDUN



Tél : 02 54 03 59 03

[✉ contact.tc.iut36@univ-orleans.fr](mailto:contact.tc.iut36@univ-orleans.fr)

2e année : pour la formation en apprentissage

[✉ https://www.cfa-univ.fr/recherche-formation/](https://www.cfa-univ.fr/recherche-formation/)

Contact(s) FC

Pour les adultes en reprise d'études :

[✉ https://www.univ-orleans.fr/sefco](https://www.univ-orleans.fr/sefco)

[✉ Formulaire de contact](#)

Tél : 02 38 41 71 80 (Orléans)

Tel : 02 48 23 80 79 (IUT de l'Indre - Site d'Issoudun)

Lieu(x)

[📍 Issoudun](#)

Programme

Organisation

Première année commune

Langues vivantes : Anglais obligatoire + un choix entre espagnol, allemand ou chinois

A partir de la deuxième année, une partie des cours dépend de la spécialisation choisie en fin de première année : **Stratégie de marque et événementiel** ou **Business développement et management de la relation client**.

3 approfondissements sont proposés sur le site d'Issoudun :

- Commerce international, associé au parcours "Business développement et management de la relation client"
- Événementiel musical, associé au parcours "Stratégie de marque et événementiel"
- Luxe, ouvert à tous les étudiants

En deuxième année, la possibilité de faire un semestre à l'étranger au Canada (Chicoutimi) ou en Espagne (Pampelune)

Troisième année : approfondissement des cours, en fonction du parcours choisi en deuxième année