



Le + du département

- ▶ Visites d'entreprises
- ▶ Mobilité internationale
- ▶ Environnement pédagogique à taille humaine
- ▶ Une association étudiante dynamique au sein du département
- ▶ Un réseau de diplômés pour échanger et construire son parcours professionnel

Ouverture professionnelle

Stages, alternance, projet personnel et professionnel (PPP), situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)... sont autant de moyens pour nos étudiants de développer leurs compétences pour une meilleure insertion professionnelle.



IUT Belfort-Montbéliard
19 avenue du Maréchal Juin
BP 527 | 90016 Belfort cedex

site universitaire
Belfort, site Marc Bloch

Pour toute question
sur la formation
tél. 03 63 69 93 90
but-techco-belfort@
univ-fcomte.fr

Pour toute question
sur l'inscription
tél. 03 84 58 77 12 / 77 13
scolarite-iutbm@univ-fcomte.fr

iut-bm.univ-fcomte.fr



Pour toute question
sur la formation continue
et l'alternance
sefocal@univ-fcomte.fr
tél. 03 81 66 61 21



+ d'infos sur le B.U.T. :
formation.univ-fcomte.fr



Techniques de commercialisation TECH DE CO

3 PARCOURS

- ▶ Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- ▶ Développement commercial et management de la relation client
- ▶ International business : achat et vente

ALTERNANCE > À PARTIR DU B.U.T. 2
OU UNIQUEMENT EN B.U.T. 3

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation vise à former des techniciens supérieurs, généralistes du commerce, appelés à travailler soit directement à la vente, soit dans les services commerciaux (marketing, communication, logistique...) dans les secteurs très divers : banques, assurances, entreprises de distribution, sociétés de conseil et communication.



TECH DE CO Techniques de commercialisation

Compétences

Compétences communes

- ▶ Conduire les actions marketing : analyser un marché et comprendre les tendances de consommation, réfléchir à la stratégie marketing de l'entreprise, faire des propositions liées à l'offre en matière de produit, de prix, de stratégie de distribution et de communication.
- ▶ Vendre une offre commerciale : vendre les offres (produits et services) de l'entreprise, répondre aux besoins des clients, conquérir de nouveaux clients, gérer une équipe de vente...
- ▶ Communiquer une offre commerciale : organiser des événements liés à la communication de l'entreprise, élaborer une stratégie de communication, créer des outils de communication print et digitaux.

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- ▶ Gérer les activités digitales : développer une stratégie digitale, en optimisant la relation digitale avec le client...
- ▶ Développer un projet e-business : analyser de façon pertinente des documents et indicateurs financiers et les environnements spécifiques pour réussir un projet digital, mobiliser des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation, en s'intégrant dans un projet collectif.

Parcours International business : achat, vente

- ▶ Formuler une stratégie commerciale à l'international : évaluer l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export, en sélectionnant le/les marchés les plus performants pour l'entreprise.

- ▶ Piloter les actions à l'international : utiliser les outils adaptés aux achats à l'international, adapter la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international, piloter des opérations d'import-export de façon performante, développer une politique marketing adaptée au contexte international.

Parcours Business développement et management de la relation client

- ▶ Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation : identifier les opportunités de développement les plus porteuses, manager efficacement les équipes commerciales, élaborer une offre co-construite, en mode projet avec les clients, les services supports et les prestataires extérieurs.
- ▶ Manager la relation client : développer une culture partagée de service client, piloter la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable, valoriser le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation.



Métiers

▶ Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale

▶ Parcours International business : achat, vente

Tous les métiers du Commerce International.

▶ Parcours Business développement et management de la relation client

Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : business developer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients ...

Public concerné

▶ Baccalauréats généraux

La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique

▶ Baccalauréats technologiques

Tous les profils

▶ Autres

- Possibilité de Validation des Acquis pour les non-bacheliers ou accès en formation continue
- Diplôme d'Accès aux Études Universitaires (DAEU B option scientifique).

CANDIDATER

Parcoursup.fr

du 20 janvier au 29 mars 2022

Choisir son parcours

▶ Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part [Gérer une activité digitale], et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up [Développer un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.

▶ Parcours International business : achat, vente

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques [évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation], et leurs compétences opérationnelles [achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers] dans un contexte international.

▶ Parcours Business développement et management de la relation client

Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.