

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Le département forme en **six semestres**, soit trois années, des étudiant.e.s destiné.e.s à occuper les nombreux emplois dans le domaine du commerce et du marketing qu'offrent les entreprises en : e-commerce, web, communication, distribution, omnicanal, CRM, management d'équipe, chargé d'études, relation client, commerce international, La formation proposée porte tout autant sur les compétences que sur les comportements attendus dans les métiers liés au commerce et au marketing. Le corps professoral est composé aussi bien d'enseignant(e)s lié(e)s au milieu économique et à la recherche que de praticiens de la gestion. Enfin les étudiant(e)s sont constamment en contact avec des entreprises partenaires de l'IUT (stages, projets, conférences, alternance).

Formation initiale

• **Enseignement :**

En première année, l'enseignement dispensé en Cours magistraux, Travaux dirigés ou travaux pratiques est commun à toute la promotion et s'articule autour de **trois compétences communes** permettant de favoriser (ou garantir) une meilleure interaction entre contenus de formation et mises en situation professionnelle :

MARKETING
Conduire les actions
Marketing

VENTE
Vendre
une offre
commerciale

**COMMUNICATION
COMMERCIALE**
Communiquer
l'offre commerciale

Dès la deuxième année, et en fonction de l'offre de formation locale, **quatre parcours**, au choix, ainsi que leurs deux compétences spécifiques peuvent être proposés aux étudiant.e.s qui pourront les poursuivre et les approfondir en **troisième année** :

Marketing digital
e-business et
entrepreneuriat

Compétences :

1. Gérer
une activité
digitale

2. Développer un
projet e-business

**International
business**
Achat et Vente

1. Formuler
une stratégie
commerciale à
l'international

2. Piloter
les opérations
à l'international

**Marketing et
Management
du point de vente**

1. Manager une
équipe commerciale
sur un point de vente

2. Piloter
un espace
de vente

**Business
Développement
et Management
de la relation client**

1. Participer à la
stratégie marketing
et commerciale de
l'organisation

2. Manager
la relation client

Formation en alternance :

La formation en alternance n'est accessible qu'à partir de la deuxième année. Elle ne concerne que les parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat, Marketing et Management du point de vente et Business développement et Management de la relation client. Pour être inscrit en alternance, les étudiants doivent conclure impérativement avec une entreprise un contrat d'apprentissage validé par l'IUT de Valence.

Validation du diplôme :

Le contrôle des connaissances est continu pendant l'année universitaire.

Admission

En BUT 1 - Baccalauréats généraux et technologiques et examen du dossier.

En BUT 2 & BUT 3, L1, L2 et BTS, examen du dossier et test à l'entrée.

Le nombre de places est limité à 150 étudiant.e.s pour chaque année du BUT.

La formation est accessible aux personnes à mobilité réduite.

Pour en savoir plus ou candidater :

<http://tcfrance.fr/>
www.iut-valence.fr

Poursuites études

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC) et Ecoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur.

Lieux de formation

A l'exception du parcours Business Développement et Gestion de la relation dans le secteur viti-vinicole qui est réalisée en partie au sein de l'Université du Vin de Suze la Rousse, toute la formation a lieu à l'IUT de Valence.

Mises en situation professionnelle

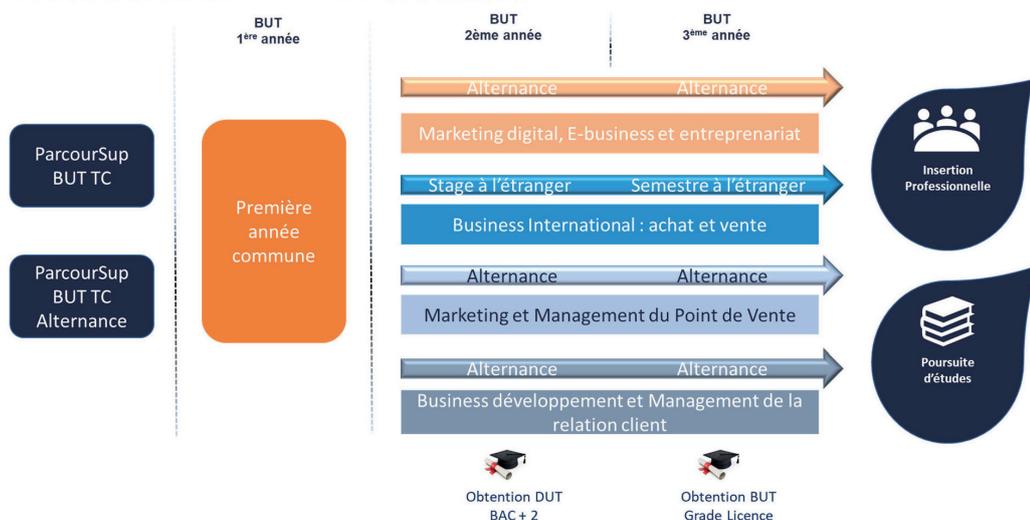
- **Des stages en entreprise** sont organisés au cours de votre cursus afin de valider le BUT :
 - 8 à 12 semaines au cours des 4 premiers semestres, soit les deux premières années
 - 12 à 16 semaines au cours de la dernière année ou en alternance
- Des Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAE) tout au long des trois années de B.U.T. ont pour objectif de permettre à l'étudiant(e) de s'exercer à mettre en pratique les concepts enseignés dans le cadre de sa formation. Conduite par les étudiant(e)s, la plupart de ces SAE sont réalisées en étroite collaboration avec le tissu socio-économique local. Elles représentent 40 % de la formation.

Débouchés

- Responsable des ventes, Animateur des ventes, Administrateur des ventes
- Assistant commercial, Délégué commercial, Technico-commercial, Chargé d'études commerciales
- Community manager, Chef de projet Web marketing, Web marketer, chargé de communication Web
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing, Gestionnaire de la promotion des ventes,
- Chargé ou Conseiller clientèle en banque, en e-commerce
- Responsable de points de vente, Chef de rayon, Manager de rayon
- Assistant export, Acheteur international, Chargé d'affaires internationales

PARCOURSUP

E-CANDIDAT



En résumé :

- 1800 heures d'enseignements, encadrées par des équipes pédagogiques mixtes
- 600 heures de projets tutorés (sur les trois années de BUT)
- 22 à 26 semaines de stages (sur les trois années de BUT)
- Une formation reconnue et des compétences recherchées par les entreprises



Département TC

51 rue Barthélemy de Laffemas - BP29 - 26901 Valence Cedex 9
Tél. 04 75 41 88 29

contact



iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr



www.iut-valence.fr