

# BUT

BACHELOR  
UNIVERSITAIRE  
DE TECHNOLOGIE

## Techniques de commercialisation



### La formation

Une formation large dans le domaine commercial organisée autour de 3 blocs de compétences communes et 2 blocs de compétences spécifiques par parcours proposé.

**Compétences communes :** marketing, vente, communication.

### Compétences développées pendant les 3 ans du BUT

#### 1 Parcours **Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat**

Ce parcours est proposé à la fois en formation initiale et en alternance à partir de la deuxième année. Il vise à former les étudiant.e-s aux activités commerciales digitales des organisations en développant deux compétences spécifiques.

##### → **Gérer une activité digitale**

Compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales.

##### → **Développer un projet e-business**

Développement d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up.

**Débouchés :** Tous les métiers du marketing digital et du e-business +. Création de start-up commerciales digitales.

#### 2 Parcours **Marketing et management du point de vente**

Ce parcours est proposé uniquement en formation en alternance à partir de la deuxième année. Il vise à former les étudiant.e-s au management de l'espace de vente en développant deux compétences spécifiques.

→ **Manager une équipe commerciale** sur un espace de vente.

→ **Piloter un espace de vente**

**Débouchés :** Tous les métiers de la distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente, etc.

#### 3 Parcours **Business développement et gestion de la relation client**

Ce parcours est proposé uniquement en formation initiale à partir de la deuxième année. Il vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Ce parcours repose sur deux compétences spécifiques.

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

→ **Manager la relation client**

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

Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles banque - assurance, marché agroalimentaire, marchés industriels.

+	LES + DE LA FORMATION
→	Des équipements performants et récents.
→	Une formation professionnalisante avec 26 semaines de stages en entreprise.
→	Un projet tutoré par année de formation.
→	Une formation pluridisciplinaire avec une forte employabilité affichée pour ses diplômés.

IUT

DÉPARTEMENT

TECHNIQUES DE

COMMERCIALISATION

→ Campus Jean-Henri Fabre

IUT.UNIV-AVIGNON.FR