



**BUT
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT**

Bachelor Universitaire de Technologie

Techniques de Commercialisation

3 parcours

Business international : achat et vente

Marketing et management du point de vente

Business développement et management de la relation client

Formation accessible en :

- FORMATION INITIALE
- FORMATION EN ALTERNANCE
 - Contrat de professionnalisation
 - Contrat d'apprentissage
- ENSEIGNEMENT À DISTANCE
- FORMATION CONTINUE
 - Demandeurs d'emploi
 - Salariés

Accessibilité des bâtiments



 Campus de Rouen-Pasteur

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

- Un grade de licence obtenu **en 1800 heures de formation** (180 ECTS*) sur 6 semestres avec des cours magistraux, des travaux dirigés et des travaux pratiques,
- une **pédagogie innovante par compétences**,
- une large place à la **pratique** et aux **misés en situations professionnelles**,
- Des **périodes en entreprise** sous forme de stage ou d'alternance,
- une équipe pédagogique composée d'enseignants et d'intervenants professionnels,
- une évaluation des connaissances en **contrôle continu**,
- une **mobilité internationale** facilitée.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation est une formation large dans le domaine commercial organisée autour de **trois compétences majeures : le marketing, la vente, la communication**. Cette formation pluridisciplinaire permet aux étudiants de recevoir un solide bagage en marketing, négociation, gestion, distribution, communication digitale, mais aussi en économie droit, 2 langues vivantes étrangères, management, culture numérique et expression.

CONDITIONS D'ADMISSION

Accès à niveau bac ou équivalent. Possibilité d'intégrer directement la 2^e ou 3^e année, via les passerelles, pour les étudiants en ré-orientation ou en poursuite d'études.

Formation initiale classique ou par alternance : candidature via *Parcoursup* pour intégrer la 1^{ère} année de B.U.T. ou candidature via *e-Candidat* pour les passerelles.

Reprises d'études ou VAE : voir le Centre de Formation Continue et par Alternance.

DROITS DE SCOLARITÉ

Formation initiale classique : le coût de la formation est pris en charge par un financement public. Les étudiants s'acquittent uniquement des droits universitaires (les boursiers sont exonérés) et de la Contribution Vie Étudiante et de Campus.

Formation en apprentissage : prise en charge des frais de formation par l'organisme financeur à l'exception de la CVEC. **Autres demandes** : contacter le CFCA.

RYTHME

Temps plein (en moyenne 28 heures de cours par semaine) du lundi au vendredi. Aménagement des études possible pour certains étudiants (salariés, sportifs de haut-niveau). 26 semaines de stages obligatoires sur tout le cursus, sauf pour les alternants. (4 semaines en 1^{ère} année, 8 en 2^e année et 14 en 3^e année)

Alternance possible à partir de la 2^e année. Contrats de 1 ou 2 ans.

Rythme : 35 h / semaine avec un rythme alterné 1 semaine en cours / 1 semaine en entreprise. Rythme différent en 3^e année.

3 PARCOURS

au choix pour se spécialiser à partir de la 2^e année

Business international : achat et 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.

Marketing et management du point de vente

Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : la fonction d'animation d'équipe d'une part [Manager une équipe commerciale sur un espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part [Piloter un espace de vente].

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.

COMPÉTENCES

acquises à l'obtention du B.U.T.

Compétences communes aux 3 parcours		Business international : achat et vente
	Marketing ●●●	Stratégie à l'international ●● Opérations à l'international ●●
	Vente ●●●	Marketing et management du point de vente
		Management ●● Retail Marketing ●●
	Communication Commerciale ●●	Business développement et management de la relation client
		Business Développement ●● Relation Client ●●

● niveau de compétences

* Les ECTS (European Credits Transfer System) facilitent la reconnaissance académique des études à l'étranger. Leur nombre permet de mesurer le niveau d'études atteint.

DÉBOUCHÉS

Insertion professionnelle : Le B.U.T. forme des collaborateurs-trices opérationnel·les dans les différents services commerciaux des entreprises industrielles, de service ou de la distribution. Secteurs : banque, assurance ; communication, multimédias, relations publiques ; tourisme ; immobilier ; transport et logistique ; études et conseils ; commerce, négoce, distribution ; e-commerce ; commerce international, import-export ; services aux entreprises... Tous les secteurs économiques ont besoin de commerciaux.

Poursuite d'études : masters, écoles de commerce, études à l'étranger.

Consultez le programme détaillé du B.U.T. Techniques de Commercialisation sur notre site web.



CONTACTS

IUT de Rouen

Département Techniques de Commercialisation

☎ 02 32 76 96 29

✉ secretariat-tc-iutrouen@univ-rouen.fr

Candidatures ☎ 02 35 14 60 14

Centre de Formation Continue et par Alternance

rue Thomas Becket - 76821 Mont-Saint-Aignan Cedex
cfa-cfc.univ-rouen.fr

☎ 02 35 14 60 76 / 02 35 14 65 19

✉ iutrouenpasteur.fc@univ-rouen.fr



L'équipe de la **Mission Information-Orientation** informe et conseille sur les parcours de formation.

Tél. : 02 32 76 93 73 • mio@univ-rouen.fr

www.univ-rouen.fr/mio • portail-lyceens.univ-rouen.fr

IUT de Rouen

UNIVERSITÉ DE ROUEN NORMANDIE
Rue Lavoisier - 76821 Mont-Saint-Aignan Cedex

iutrouen.univ-rouen.fr

