

POURSUITE D'ETUDES

Nombreuses et variées :

Le BUT est une licence professionnelle qui vise à l'insertion professionnelle et permet également des poursuites d'études en master en management ou en Marketing, MBA, école de commerce et école spécialisée (luxe, mode...).

DEBOUCHES

Insertion professionnelle :

Tous les métiers du branding et de l'événementiel tels que :

- chargé de communication,
- manager de marque,
- chargé de projets événementiels,
- responsable des relations publiques,
- chargé de communication digitale.

CONTACT MIO



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

CONTACT CFCA

L'ensemble des formations proposées à l'université de Rouen Normandie sont **accessibles en formation continue aux personnes ayant interrompu leurs études.**

Contact :

02 35 14 60 76
evreux.fc@univ-rouen.fr
alternance@univ-rouen.fr
<http://cfa-cfc.univ-rouen.fr>

Techniques de Commercialisation

Bachelor Universitaire de Technologie

Parcours Stratégie de Marque et Événementiel



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le diplômé est polyvalent, autonome et évolutif.

Ce parcours vise à former les étudiants au management de la marque en développant leurs compétences dans la valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus et le suivi des relations avec les partenaires. Ils seront aussi amenés à piloter des projets événementiels.

Campus Évreux

Institut Universitaire de Technologie d'Évreux
Site de Tilly - 1 rue du 7ème Chasseurs - 27000 Evreux
tc.iutevreux@univ-rouen.fr
02.35.14.00.15

iutevreux.univ-rouen.fr



CONTACTS PEDAGOGIQUES

Campus universitaire d'Évreux

Institut Universitaire de Technologie d'Évreux
Site de Tilly - 1 rue du 7ème Chasseurs - 27000 Evreux

tc.iutevreux@univ-rouen.fr
02.35.14.00.15
<http://iutevreux.univ-rouen.fr/>

UNIVERSITÉ DE ROUEN NORMANDIE

IUT d'Évreux

55 Rue Saint-Germain - CS 40486 - 27004 - Evreux cedex

02 32 29 15 00

helpetu.univ-rouen.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Formation ouverte aux bacs généraux et technologiques (BAC STMG), accessible également en formation continue.

Compétences attendues :

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux et les outils quantitatifs.
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème.
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique.

Candidature 1ère année sur www.parcoursup.fr
2ème et 3ème année candidature sur e-candidat

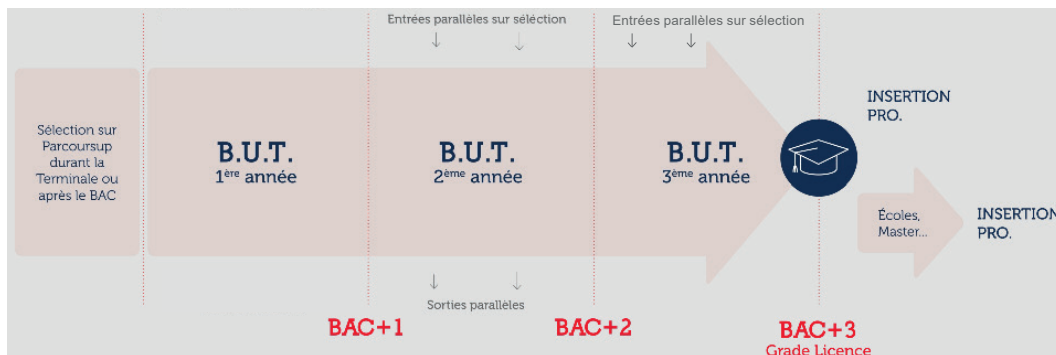
DUREE GLOBALE DE LA FORMATION

Grade de Licence obtenu en 3 ans (180 ECTS)

- 2000 heures de formation.
- 600 heures de projet.

La pédagogie par projet est un apprentissage actif interdisciplinaire qui permet à l'étudiant d'aborder des tâches pratiques et collaboratives en lien avec des situations réelles complexes.

LE B.U.T



COMPETENCES VISEES

- Marketing : étude de marché, outils de veille, stratégie marketing, marketing opérationnel.
- Vente : plan de découverte du besoin client, offre adaptée au client, argumentaire de vente personnalisé, outils de vente.
- Communication commerciale : stratégie de communication avec identification des objectifs, des cibles et des supports.
- Branding : Construction de l'identité de la marque.
- Événementiel : création d'événements adaptés aux besoins du commanditaire.

RYTHME DE LA FORMATION

Stages :

Stage Obligatoire de 25 semaines

1ère année : 4 semaines

2ème année : 8 semaines

3ème année : 13 semaines

(ou formation en alternance possible)

ALTERNANCE A PARTIR DE LA 3e ANNEE

PROGRAMME

Marketing	Vente	Communication commerciale	Branding	Événementiel
Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple	Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente	Niveau 1 Pour structurer un plan de communication		
Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple	Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication	Niveau 1 Pour déployer l'image de marque	Niveau 1 Pour élaborer un événement simple
Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	Niveau 3 Pour mener une vente complexe		Niveau 2 Pour construire la stratégie de marque	Niveau 2 Pour élaborer un événement complexe

METHODES MOBILISEES

Les modalités pédagogiques :

- 10% de Cours magistraux (CM)
- 70% de Travaux dirigés (TD)
- 20% de Travaux pratiques (TP)

Pédagogie par projet.

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu des connaissances :

Ces évaluations peuvent prendre des formes variées (écrits et ou oraux, travaux de groupe, rapports / mémoires...).

Mise en place d'accompagnements spécifiques : étudiants en situation de handicap, sportifs de haut niveau, artistes de haut niveau, étudiants salariés.

SPECIFICITE A EVREUX

- Une équipe incluant des enseignants-chercheurs du laboratoire de recherche en sciences de gestion qui s'appuie sur les thèmes de recherche pour leurs enseignements.
- Une pédagogie par projets tournée vers la mise en situation et la coopération avec des partenaires extérieurs.
- Possibilité de stage ou d'année à l'étranger.