

# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## Objectifs / Compétences

Le département Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Aisne a pour but de former des collaborateurs capables de développer le chiffre d'affaires d'une entreprise en agissant à la fois sur des leviers marketing (publicité, promotion, achats, distribution...) et sur le portefeuille clients (Gestion de la relation client, prospection, négociation, Community management...).

L'enseignement à l'IUT de l'Aisne se veut concret. Les compétences sont développées grâce à l'intervention de nombreux professionnels et aux stages.

Les bonnes conditions matérielles proposées ainsi que la taille humaine du département contribuent à nos excellents taux de réussite (90%). Nous nous distinguons particulièrement sur deux points : L'ALTERNANCE et L'INTERNATIONAL. Nous accordons une grande place à la construction personnelle du parcours de nos étudiants au travers de notre offre de formation en alternance (B.U.T.2 et B.U.T.3, Licence générale) et à la possibilité d'effectuer une partie de son parcours à l'étranger (Hongrie, Canada, Irlande, Allemagne, Colombie...).

## Profil requis

Les profils requis reposent sur des compétences générales, techniques et scientifiques et avant tout, des qualités humaines.

Les compétences générales sont celles permettant de communiquer de façon adaptée (à un client, à un décideur) à l'oral et à l'écrit, en français et en anglais. Des compétences de synthèse, de curiosité, d'ouverture d'esprit, une bonne culture générale sont donc attendues.

Les compétences techniques et scientifiques dans les calculs fondamentaux sont nécessaires pour analyser la demande et formuler une offre commerciale.

Enfin, les qualités humaines, sont indispensables. Il s'agit d'avoir une première réflexion sur son projet professionnel, d'avoir l'esprit d'équipe et de savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les TP, d'avoir le sens pratique, d'être attentif et rigoureux, de montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines du marketing, du commerce et de la communication.

## Parcours proposés

- BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
- BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

## ADMISSIONS

Les demandes d'admission s'effectuent en ligne via l'adresse :

<https://www.parcoursup.fr/>

Les dossiers seront examinés selon les critères précisés dans la rubrique «Examen du dossier».



# TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

## LES PARCOURS

### BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Ce parcours permet aux étudiants d'acquérir des compétences spécifiques au commerce international (achat ou vente de biens de grande consommation, de biens industriels ou de services). Ces compétences sont retrouvées dans des emplois divers du secteur privé ou public comme :

- assistant(e) export
- responsable export
- chef de zone export
- acheteuse/acheteur import
- négociatrice/négociateur export (crédit, commercial)
- commercial(e) logistique international (chez les transitaires)
- receveuse/receveur des douanes
- inspectrice/inspecteur des douanes...

Les compétences spécifiques accompagnant ces métiers et développées sont par exemple :

- gérer le processus de vente et d'achat à l'international,
- identifier et sélectionner les fournisseurs,
- suivre les opérations logistiques à l'international grâce à l'appréhension des enjeux de la chaîne logistique,
- sélectionner le mode de transport, l'incoterm, l'assurance et les modalités de paiement,
- positionner l'offre en fonction des spécificités culturelles identifiées sur le(s) marché(s) ciblé(s).

### BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Ce parcours permet aux étudiants d'acquérir les compétences spécifiques au développement du chiffre d'affaires en s'appuyant sur le portefeuille client, en participant à la stratégie marketing et en gérant la relation client.

Le développement quantitatif et qualitatif s'appuiera sur 3 piliers : la prospection, la négociation et la qualité de la relation.

Les métiers associés sont du domaine commercial : chargé de clientèle, chargé de portefeuille, développeur d'affaires, animateur de zone, porteur d'affaires, community manager, commercial en concession...

Les compétences spécifiques accompagnant ces métiers et développées sont par exemple :

- réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales;
- mesurer l'importance du choix des cibles commerciales;
- mettre en œuvre la stratégie marketing et commerciale au sein de l'équipe;
- fédérer les équipes autour de la réussite des objectifs marketing et commerciaux;
- intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise;
- piloter sa relation client au moyen d'indicateurs;
- traiter les réclamations client pour optimiser l'activité;
- exploiter de façon pertinente les outils de la relation client;
- optimiser l'expérience client par la mise en place d'un processus d'amélioration continue;
- contribuer à la diffusion de la culture client au sein de l'organisation;
- faire évoluer les outils de la relation client.

## CONTACT

**CAMPUS de LAON**  
2 rue Pierre Curie - 02000 LAON

Secrétariat TC

☎ 03 23 26 21 90

✉ [secretariat-tc@u-picardie.fr](mailto:secretariat-tc@u-picardie.fr)