

Être étudiant en B.U.T à l'IUT de l'Aisne

- Évoluer dans un établissement à taille humaine, avec de petites promotions
- Appartenir à une véritable communauté, challengeante et solidaire
- Tisser un réseau privilégié avec les enseignants et les professionnels
- Bénéficier de tous les services aux étudiants proposés par les campus universitaires



**IUT de l'Aisne
Campus de Laon**
2 rue Pierre Curie
02000 Laon

Contacts

✉ secretariat-tc@u-picardie.fr

☎ 03 23 26 21 90

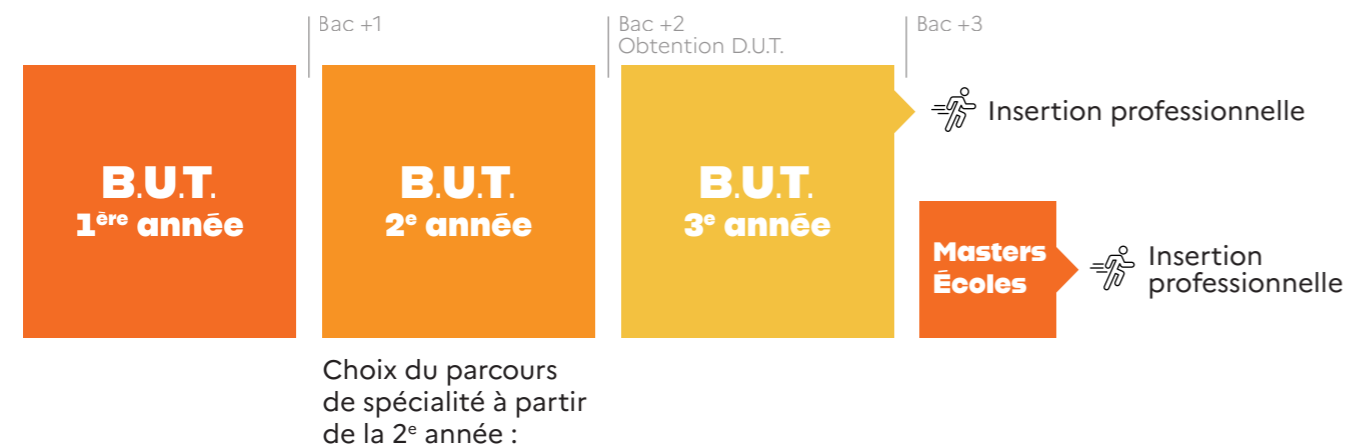


Bachelor Universitaire de Technologie
**Techniques de
commercialisation**

Objectifs

Le B.U.T. 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...). Les compétences sont développées grâce à l'intervention de nombreux professionnels et aux stages. Une grande place est accordée à la construction personnelle du parcours des étudiants avec la possibilité d'effectuer sa formation en alternance et/ou une partie de son parcours à l'étranger.

Formation



Parcours Business International - Achat et Vente : prépare aux activités de marketing et de commerce à l'international (achat ou vente de biens de grande consommation, de biens industriels ou de services) — en initial ou en alternance

Parcours Business Développement et Management de la Relation Client : permet 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'appuie sur 3 piliers : la prospection, la négociation et la qualité de la relation. — en initial ou en alternance

Parcours à l'étranger possible : Hongrie, Canada, Irlande, Allemagne, Espagne...

La formation se déroule sur 6 semestres et s'équilibre entre théorie et pratique professionnelle :

- 1800 heures d'enseignement encadré (cours magistraux et TD)
- 600 heures de projets tutorés : mises en situation professionnelle

L'acquisition des connaissances et compétences est validée par un contrôle continu et régulier.

Stage et alternance

24 semaines de stages : mise en pratique par immersion en entreprise ou administration.



Alternance possible dès la deuxième année pour les deux parcours.



À noter !

Pas de contrat à la rentrée ? Inscrit en tant que S.F.P (Stagiaire de la Formation Professionnelle), vous disposerez de 3 mois pour trouver une entreprise à partir de la date du début de la formation !

Publics visés

- L'admission en première année de B.U.T TC est ouverte à tout titulaire d'un baccalauréat.
- Possibilité d'admission en BUT2 ou BUT3 sur dossier via e-candidat après certains BTS.

Compétences attendues

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

Compétences techniques et scientifiques : calculs fondamentaux nécessaires pour analyser la demande et formuler une offre commerciale.

Qualités humaines indispensables : esprit d'équipe, savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les TP, avoir le sens pratique, être attentif et rigoureux, montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines du marketing, du commerce et de la communication.

Poursuite d'études

- Masters
- Écoles de commerce
- IAE

Candidature

Candidature en ligne sur **parcoursup.fr**
selon le calendrier national
Sélection sur dossier et éventuellement entretien

Débouchés professionnels



Chef des ventes

Le chef des ventes est chargé d'une clientèle sur une zone géographique donnée, ou spécialisé sur un type de produits ou une catégorie de clients. Il encadre, pilote et conseille ses collaborateurs. Avec ses vendeurs, il doit faire progresser le chiffre d'affaires de l'entreprise. S'informant des ventes réalisées par chacun, il s'assure que la totalité du secteur géographique affecté à un agent a bien été couverte et que tous les produits ont été présentés aux clients.



Commercial export

Il étudie les marchés et les entreprises susceptibles de devenir de nouveaux clients, puis planifie des rendez-vous avec ses clients potentiels. Il n'hésite pas à se déplacer à l'étranger pour négocier les contrats. Soucieux d'entretenir de bonnes relations avec ses clients, il les contacte régulièrement pour faire avec eux le bilan de leurs commandes, les conseiller, noter leurs attentes. Analysant en permanence la concurrence, il essaie de s'en démarquer pour développer les ventes.



Assistant commercial

L'assistant commercial assure le suivi des clients et de leur dossier. Ses tâches rejoignent celles du secrétariat : il rédige et envoie les devis, réceptionne et traite les factures, transmet des informations sur les coûts et les délais (par téléphone, courrier ou courriel), met à jour la base de données clients, actualise les tableaux de statistiques de ventes, etc.

Plus d'infos

