



3 ans

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

 **CAMPUS SAULCY**

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres capables de mener toutes les étapes de la commercialisation : études de marché, négociation, stratégie marketing, communication commerciale...  
Le titulaire du B.U.T. TC possède des compétences professionnelles et des connaissances universitaires solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une poursuite d'études.

## PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (MD2E)



Former aux activités commerciales digitales et au développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up.

Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

## PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE (BIAV)



Former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

A l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

## PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (2MPV)



Former sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, **le parcours marketing et management du point de vente** vise à former à la gestion de l'espace de vente.

Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente.

## PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)



Former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

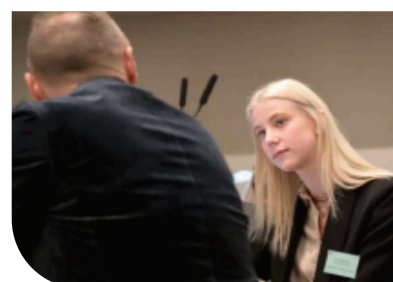
Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.

## PARCOURS STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL (SME)



Exercer les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation.

Les diplômés contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.



## 1800 HEURES

de formation, des projets,  
des stages, de l'apprentissage

## ENTRÉES EN BUT :

- > 1<sup>re</sup> année : bacs généraux et technologiques
- > 2<sup>e</sup> année : sur dossier, bac + 1
- > 3<sup>e</sup> année : sur dossier, bac + 2

### BUT1 TC

#### PARCOURS COMMUN

Formation classique, stage de 2 semaines  
Formation en alternance

### BUT2 TC

#### 5 PARCOURS

##### FORMATION INITIALE UNIQUEMENT

**MD2E** : Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat

**BIAV** : Business international : achat et vente

**SME** : Stratégie de marque et événementiel

##### FORMATION EN ALTERNANCE UNIQUEMENT

**2MPV** : Marketing et management du point de vente

##### FORMATION INITIALE OU EN ALTERNANCE

**BDMRC** : Business développement et gestion de la relation client

En initiale : 8 semaines de stage

### BUT3 TC

#### 5 PARCOURS

##### FORMATION INITIALE UNIQUEMENT

**BIAV** : Business international : achat et vente

**SME** : Stratégie de marque et événementiel

##### FORMATION EN ALTERNANCE UNIQUEMENT

**2MPV** : Marketing et management du point de vente

**BDMRC** : Business développement et gestion de la relation client ( multi-sectoriel et banque /assurance)

##### FORMATION INITIALE OU EN ALTERNANCE

**MD2E** : Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat

En initiale : 14 à 16 semaines de stage

## APRÈS LE BUT :

**POURSUITE D'ÉTUDES** : Master, École de commerce, Université, Grandes Écoles.

**DÉBOUCHÉS** : assistant chef de rayon, assistant chef de publicité, assistant chef de produits, vendeur, vendeur à distance...



### CONTACT :

iutmetz-tc-sec@univ-lorraine.fr

