



DÉPARTEMENT TC

ENTRÉE EN 3^E ANNÉE À L'IUT DE METZ

1 AN

BUT TC

VOUS ÊTES TITULAIRE D'UN BAC+2,
VOUS POUVEZ POSTULER EN 3^E ANNÉE DE BUT

5 POSSIBILITÉS DE PARCOURS



MARKETING DIGITAL, E-COMMERCE ET ENTREPRENEURIAT (MD2E)

EN FORMATION CLASSIQUE OU EN ALTERNANCE

SOUS RÉSERVE D'UN EFFECTIF SUFFISANT

14 à 16 semaines de stage en 3^e année.

Parcours ouvert à l'alternance en BUT3 : 2 jours à l'IUT,
3 jours en entreprise.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET SPÉCIALISATION EN :

Stratégie de marketing digital, Créativité et innovation,
Conduite de projet digital, Stratégie e-commerce, Business
model, Ressources et culture numériques appliquées au
marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat.

DÉBOUCHÉS :

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



MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (2MPV)

EN ALTERNANCE UNIQUEMENT

2 jours à l'IUT, 3 jours en entreprise.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET SPÉCIALISATION EN :

Management de la performance du point de vente,
Marketing du point de vente, Management des équipes,
GRC, Ressources et culture numériques appliquées au
marketing et management du point de vente, Parcours
expérience client.

DÉBOUCHÉS :

Postes de la Distribution comme retail manager, manager
de rayon, gestionnaire de point de vente...



BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)

EN ALTERNANCE UNIQUEMENT

2 spécialisations :

- Multisectoriel : 2 jours, 3 jours en entreprises.
- Banque / Assurance : 2 semaines à l'IUT, 2 semaines en
entreprise.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET SPÉCIALISATION EN :

Marketing B2B, Fondamentaux de la relation client,
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale,
Relation client omnicanale, Développement des pratiques
managériales, Management de la valeur client.

Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra
également de former les étudiants à des spécificités
sectorielles comme la banque/assurance.

DÉBOUCHÉS :

Business développer-se (chargé-e d'affaires), gestionnaire de
portefeuille clients...

DÉPARTEMENT TC

ENTRÉE EN 3^E ANNÉE À L'IUT DE METZ



BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT VENTE (BIAV)

EN FORMATION CLASSIQUE UNIQUEMENT

14 à 16 semaines de stage en 3^e année.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET SPÉCIALISATION EN :

Stratégie et veille à l'international, Marketing et vente à l'international, Techniques du commerce international, Management interculturel, Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.

DÉBOUCHÉS :

Postes du commerce international dans tout type d'entreprise ou d'organisation...



STRATÉGIE DE MARQUE ET EVENEMENTIEL (SME)

EN FORMATION CLASSIQUE UNIQUEMENT

14 à 16 semaines de stage en 3^e année.

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX ET SPÉCIALISATION EN :

Marketing de l'évènementiel, Fondamentaux de la communication de marque, Relations publiques et relations presse, Organisation et logistique, Gestion commerciale, Stratégie de développement de marque.

DÉBOUCHÉS :

brand manager, assistant-e content manager, activateur-trice de marque et chargé-e de projet évènementiel...

EN SAVOIR PLUS

<https://iut-metz.univ-lorraine.fr/departement-tc>

CONTACTS :

FORMATION INITIALE

iutmetz-tc-sec@univ-lorraine.fr

FORMATION EN APPRENTISSAGE

iutmetz-tc-app-sec@univ-lorraine.fr



WWW.IUT-METZ.UNIV-LORRAINE.FR - CAMPUS DU SAULCY - 57045 METZ

SUIVEZ-NOUS :

