

BUT TC

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

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 BUT 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.

3 ANS



LIEU DE FORMATION

Campus du Saulcy



MODALITÉS

- En formation classique
stage chaque année
- En alternance
dès la 1re année



PUBLICS

- Bacheliers généraux, technologiques
- Autres profils passerelle entrante niveau Bac +1 ou Bac +2

5 PARCOURS

À partir de la 2^e année, les étudiant·e·s intègrent un des parcours de formation suivants :



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 diplômé·es exercent 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 diplômé·es 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 diplômé·es 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 diplômé·es 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 diplômé·es contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets événementiels.

COMMENT CANDIDATER ?

Lycéens et lycéennes

Candidature en ligne sur parcoursup.fr
Plateforme ouverte de mi-janvier à mi-mars 2026.

Pour une intégration en B.U.T. 2^e ou 3^e année

En 2^e année : niveau BAC+1, après examen de la candidature.

En 3^e année : niveau BAC+2, après examen de la candidature.

Plateforme e-candidat

Autres publics

Contactez le service Relations Entreprises
iutmetz-servicerelationsentreprises-contact@univ-lorraine.fr

APRÈS LE BUT

POURSUITE D'ÉTUDES :

Masters, Écoles de commerce, Université.

DÉBOUCHÉS :

Assistant·e chef·fe de rayon, assistant·e chef·fe de publicité, assistant·e chef·fe de produits, vendeur·se, vendeur·se à distance...

FORMATION

La durée de la formation représente 2 000 heures réparties en 6 semestres.



24 à 26 semaines

- 1^{re} année : 2 semaines
- 2^e année : 8 semaines
- 3^e année : 14 à 16 semaines

ou

alternance possible dès la 1^{re} année

	MODALITÉS PÉDAGOGIQUES	
BUT 1 ^{re} année Parcours commun	Initiale classique et alternance	
BUT 2 ^e et 3 ^e année	BUT 2	BUT 3
Parcours MD2E : Marketing Digital, E-business et Entrepeneuriat	Initiale classique	Initiale classique et alternance (sous réserve d'un effectif suffisant)
Parcours BIAV : Business International : Achat et Vente	Initiale classique	Initiale classique
Parcours 2MPV : Marketing et Management du Point de Vente	Alternance	Alternance
Parcours BDMRC : Business Développement et Management de la Relation Client	Initiale classique et alternance	Alternance
Parcours SME : Stratégie de Marque et Événementiel	Initiale classique	Initiale classique

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 :