

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TC

Techniques de commercialisation



Département TC techniques de commercialisation

Département Techniques de Commercialisation : trois ans pour acquérir les fondamentaux en marketing, vente et communication. Pédagogie par projet, immersion professionnelle et activités transversales. Approche méthodologique universitaire, mise en situation et cas pratiques. Poursuite d'études (France, International) ou insertion professionnelle. Département engagé pour le développement des compétences entrepreneuriales, l'ouverture aux arts et à la culture, l'immersion à l'international et l'intégration d'une démarche RSE/Positive Business.

Le B.U.T TC

Le B.U.T. TC offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études. Il est organisé en 6 semestres.

Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles SAE, de périodes en entreprise sous forme de stages (26 semaines sur 3 ans) ou en alternance, de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (Serious game, masters de négociation, challenges de communication, études de cas,...).

Enseignement

Le B.U.T. est fondé sur un volume de 1800H sur 3 ans. Les ressources mobilisables par les étudiants sont très variées :

- des matières de spécialités : marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international, marketing digital, stratégie de marques...
- des matières transversales : droit, économie, gestion, expression-communication-culture, langues vivantes, statistiques, technologies de l'information et de la communication, projet personnel et professionnel,...

Deux parcours de spécialisation sont offerts qui démarrent en 2^{ème} année de B.U.T :

- *Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat*
- *Parcours Stratégie de marque et évènementiel.*

Une équipe enseignante dynamique et investie avec des intervenants professionnels partageant leurs expériences du terrain, permet de faire acquérir des compétences immédiatement mobilisables tout en assurant des enseignements et un suivi de qualité et personnalisé.

Après le B.U.T

L'objectif du B.U.T Techniques de Commercialisation est de former des cadres intermédiaires prêts à intégrer le marché de l'emploi. L'insertion professionnelle à l'issue des 3 ans de B.U.T est donc tout à fait possible.

La pluridisciplinarité de la formation TC fournit également aux étudiants une base théorique et opérationnelle solide qui permet aux étudiants de poursuivre leurs études en Master orientés marketing-management-communication ou en Ecoles de management, sur concours.

Get out of Your Box



Conditions d'entrée

Parcours universitaire sélectif.

- Etre titulaire du BAC général ou technologique.
- LV Anglais + Espagnol ou Allemand
- Candidature possible pour les réorientations après une année ou plus dans le supérieur.

Possibilité d'effectuer votre B.U.T en apprentissage

- En B.U.T2 ou B.U.T3 (B.U.T1 possiblement pour 2024, consulter la page web TC).
- Recrutement via Parcoursup et avoir un contrat avec une entreprise (missions à valider par le département TC).

Métiers visés

- **Parcours 1 :** Tous les métiers du marketing digital et du e-business et les métiers relatifs à la création de startup commerciale digitale : chargé d'études, chargé de communication digitale, chargé de marketing digital, Community manager, chargé de développement e-commerce, chargé de communication digitale...
- **Parcours 2 :** Chargé de communication, Brand manager, Responsable marque, Coordinateur de marque, Assistant Content Manager, Activateur de marque, Chargé de projet évènementiel...

Secteurs d'Activités

Tout secteur dès lors qu'il existe un service commercial, marketing ou communication // Grands groupes internationaux // Entreprises nationales // PME // Start up // Secteur Économie digitale // Administration // Bancassurance // Distribution // industries créatives // services aux entreprises // immobilier // Entrepreneuriat





► Un tronc commun et 2 parcours possibles.

La pédagogie est basée sur une approche par compétences. Cinq compétences reconnues et recherchées par le milieu professionnel sont à valider dont trois compétences en tronc commun et deux liées au parcours choisi.

Compétences visées dans le tronc commun

3 compétences transverses sur les 3 ans :

- **MARKETER** : Analyser l'environnement d'une entreprise, mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple, choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché, concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication.
- **VENDRE** : mener une négociation commerciale, développer la performance commerciale au regard des objectifs attendus, conduire une action de prospection adaptée, respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique, adapter sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
- **COMMUNIQUER** : définir et mettre en œuvre la communication commerciale d'une organisation ou d'un produit, animer les réseaux sociaux, veiller à l'image de marque et à l'e-réputation, élaborer une stratégie de communication en cohérence avec le mix, produire des supports de communication efficaces et qualitatifs respectant la réglementation en vigueur.

Les parcours proposés en 2^{ème} année

Selon le parcours choisi en 2^{ème} année parmi les 2 proposés :

► **MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS & ENTREPRENARIAT (Formation temps plein ou en apprentissage)**

Le parcours **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat** vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part (Gérer une activité digitale), et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up (Développer un projet e-business) d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.

► **STRATÉGIE DE MARQUE & ÉVÈNEMENTIEL (uniquement en formation temps plein)**

Le parcours **Stratégie de marque et évènementiel** vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management) en développant leurs compétences dans la valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse (Élaborer une identité de marque) et leurs compétences dans le pilotage et la gestion des projets évènementiels autour de la marque notamment (Manager un projet évènementiel).

Vie étudiante

Bureau des étudiants BDE, espaces de travail dédiés aux projets.

Évènement de promotion : soirée remise de diplômes, gala ou baptême de promotion.

Un campus universitaire de 34 000 étudiants : bibliothèque universitaire, restaurant universitaire, piscine olympique, salle omnisport, salle de théâtre, salle de cinéma.

DÉPARTEMENT TC

200 avenue de la République - 9200 NANTERRE
<http://cva-tc.parisnanterre.fr>
<http://cva.parisnanterre.fr>

Secrétariat Pédagogique TC :

T : 01 40 97 41 16
secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

Chef de Département :

Marc JAILLOT
direction-tc@liste.parisnanterre.fr

GARE RER : NANTERRE UNIVERSITÉ
LIGNE A

GARE SNCF : NANTERRE UNIVERSITÉ
LIGNE L SAINT-LAZARE/NANTERRE UNIVERSITÉ