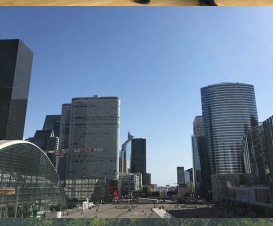
BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TC

Techniques de Commercialisation

IUT Ville-d'Avray Saint-Cloud Nanterre
Université Paris Nanterre

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. Département engagé pour le développement des compétences entrepreneuriales, la transition Écologique et Sociale (TES), l'utilisation éthique et responsable de l'IA, 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, Alticiades, 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 :

- Matières de spécialités : marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international, marketing digital, statégie de marques, évènementiel,…
- Matières transversales : droit, économie, gestion, expression-communication-culture, langues vivantes, statistiques, ressources et culture numériques, projet personnel et professionnel,...

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

- *Parcours Marketing digital 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.

Conditions d'entrée

Parcours universitaire sélectif.

- Être 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 dès la 1ère année.

- Consulter le site web du département 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 // immobilier // Bancassurance //Distribution // industries créatives // services aux entreprises // Entrepreneuriat

RENSEIGNEMENTS-INSCRIPTIONS
https://cva.parisnanterre.fr
www.parcoursup.fr





▶ *Un tronc commun et 2 parcours epossibles.*

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

▶ **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 oeuvre 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 règlementation en vigueur.

Les parcours proposés en 2ème année

Un parcours à choisir en 2ème année parmi les 2 proposés :

▷ MARKETING DIGITAL & ENTREPRENEURIAT (Formation initiale ou en apprentissage)

Le parcours ***Marketing digital 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 (En formation initiale ou apprentissage)

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 événementiel).

International

Possibilité d'effectuer un stage à l'étranger dès le semestre 4 et un semestre d'études à l'étranger dès le semestre3 (Europe, Mexique, Asie, États-Unis...). Bénéficiez des nombreux accords de l'Université Paris Nanterre avec des établissements dans 76 pays ainsi que plusieurs partenaires du département (stage semestre 4 à Montréal au Québec, semestre 3 ou 5 à Mérida au Mexique...)

Vie étudiante

Bureau des étudiants BDE Together Connected, Bureau des sports BDS Les Aiglons, espaces de travail dédiés aux projets.
Évènements de promotion : journée d'intégration, cérémonie de remise de diplômes, gala de promotion.
Un campus de 34 000 étudiants : bibliothèque universitaire, piscine olympique, salle omnisport, salle de théâtre et cinéma...

DÉPARTEMENT TC
200 avenue de la République - 92000 NANTERRE
http://cva-tc.parisnanterre.fr
http://cva.parisnanterre.fr

GARE RER : NANTERRE UNIVERSITÉ
LIGNE A

Secrétariat Pédagogique TC :
T : 01 40 97 41 16
secretariat-tc@iut.parisnanterre.fr

GARE SNCF : NANTERRE UNIVERSITÉ
LIGNE L : SAINT-LAZARE/CERGY LE HAUT

Chef de Département :
Didier LOPEZ
direction-tc@iut.parisnanterre.fr