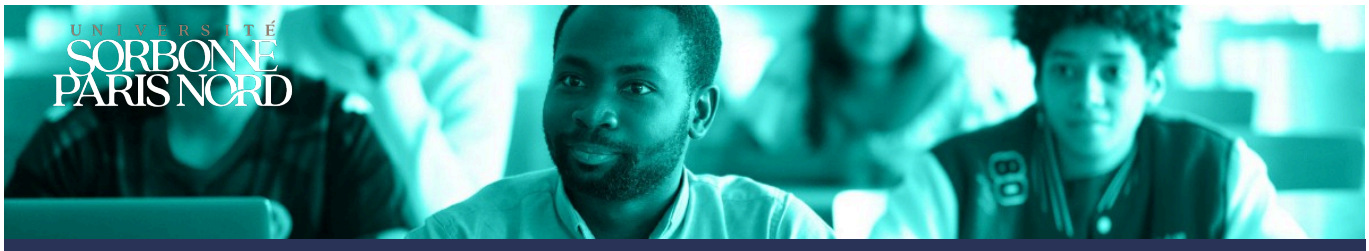

DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT spécialité Techniques de commercialisation parcours Business international : achat et vente

Niveau d'étude visé
BAC +3

ECTS
180 crédits

Durée
3 ans

Composante
IUT de Saint-Denis

Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de commercialisation (TC) forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client.
Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.
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 évolution dans l'environnement professionnel.

Organisation

Organisation

Le BUT TC est une formation de niveau bac+3 à la sortie. Le programme est progressif : après une année de tronc commun, les deuxième et troisième années sont caractérisées par une spécialisation en parcours.

Trois parcours sont offerts à l'IUT de Saint-Denis :
a) Stratégie de marque et événementiel – Les diplômés ayant suivi le parcours stratégie de marque et événementiel exerceront les métiers du management de la marque et de l'événementiel dans tout type d'organisation. Ils contribueront au rayonnement de la marque, à sa valorisation, et apporteront leurs compétences dans le pilotage et la réalisation des projets évènementiels.
b) Marketing digital, e-business et entrepreneuriat – Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.
c) Business international : achat et vente – Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de 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 intègreront.

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 07 novembre 2025

Quatre compétences forment le socle du BUT TC : a) marketing, b) vente, c) communication commerciale et d) spécialisation. Ces compétences sont développées par des enseignements classiques (des « ressources »), qui représentent environ 60% de la formation, et des mises en situation (« situations d'apprentissage et d'évaluation »), qui représentent environ 40% de la formation.

Et après

Poursuite d'études

Les titulaires du BUT Techniques de commercialisation peuvent s'orienter vers :
• des écoles de commerce par le biais des admissions parallèles
• des masters universitaires en rapport avec le diplôme obtenu

Contacts

Contacts

Responsable pédagogique
Cheffe du département TC

Responsable administratif
Secrétariat pédagogique TC 1ère année
01 40 49 62 94

Responsable administratif
Secrétariat pédagogique TC 2ème année
01 40 49 62 07

Responsable administratif
SFCA FA IUTSD
01 49 40 61 32
Place du 8 Mai 1945

Responsable Formation continue
SFCA FC VAE
01 49 40 62 86
Place du 8 Mai 1945

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 07 novembre 2025