

# Bachelor Universitaire de Technologie 1ère, 2ème et 3ème année Mention Techniques de Commercialisation (TC) - Parcours 3 ans (2023-2026)

REFERENCE : 13PB336L

Apprentissage CFA du SUP (contrats privés)

## PRESENTATION DE LA FORMATION

Années universitaires 2023/2024 et 2025/2026

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
<p>IUT Dijon-Auxerre</p> <p><b>Responsable pédagogique</b> Cécile COLIN</p> <p>Cecile.colin@iut-dijon.u-bourgogne.fr</p>	<p><b>Chargée de gestion de formation</b> Maud-Aurore TALBI / Tél :</p> <p><b>Chargée d'ingénierie de formation</b> Fiona BOUROGA / Tél : 03.80.39.55.28</p> <p>Adresse de contact <b>formation.continue-iut.dijonauxerre@u-bourgogne.fr</b></p>

## OBJECTIFS

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation 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. La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

## PUBLIC

Public âgé de maximum 30 ans (29 ans révolus).

L'âge maximum peut être porté à 35 ans (34 ans révolus) dans les cas suivants :

- apprenti qui souhaite signer un nouveau contrat pour accéder à un niveau de diplôme supérieur à celui déjà obtenu ;
- précédent contrat de l'apprenti rompu pour des raisons indépendantes de sa volonté ;
- précédent contrat de l'apprenti rompu pour inaptitude physique et temporaire.

Il n'y a pas d'âge limite dans les cas suivants :

- travailleur reconnu handicapé ;
- création ou repris d'une entreprise supposant l'obtention d'un diplôme ;
- personne inscrite en tant que sportif de haut niveau.



SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne

N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21

Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX

Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

## PRE-REQUIS

Conformément aux dispositions de l'arrêté du 6 décembre 2019 (Titre V - Art.17) « les demandes d'admission en première année d'IUT sont examinées par un jury désigné par le président de l'université, sur proposition du directeur de l'IUT »

Publics concernés : préparant et titulaire du baccalauréat ou d'un titre équivalent en adéquation avec la formation demandée

Lycéens en terminale, étudiants en réorientation, candidats en reprise d'études. Le calendrier des candidatures est fixé nationalement, la saisie des candidatures et des vœux s'effectue sur la plateforme Parcoursup

Dans le cadre de l'alternance, l'admission devient effective après la signature d'un contrat d'apprentissage ou de professionnalisation avec un employeur. Service en charge du suivi des contrats à l'université : SEFCA

Pour plus d'information relatives aux candidatures consultez nos pages web sur le site de l'IUT

? par validation d'acquis ou équivalence de diplôme

En formation continue (càd reprise d'études éligible à un dispositif de financement) : s'adresser au service de formation continue de l'université SEFCA

## FORMATEURS

L'encadrement est assuré par les deux responsables pédagogiques de la formation.

La formation est dispensée par des enseignants-chercheurs de l'IUT Dijon-Auxerre de l'Université de Bourgogne. Des intervenants professionnels font également partie de l'équipe pédagogique.

## ORGANISATION DE LA FORMATION

- BUT 1ère, 2ème et 3ème année = 1480h
- Lieu de la formation : IUT Dijon-Auxerre Site d'Auxerre

## METHODES ET MOYENS PEDAGOGIQUES

- Cours magistraux
- Projets collaboratifs
- Travaux dirigés.
- Travaux pratiques.

## MOYENS TECHNIQUES

- Salles de cours dotées de vidéo-projecteurs
- Salle informatique en libre service
- Connexion wi-fi
- Bibliothèque de travail thématique

## PROCESSUS DE SELECTION PEDAGOGIQUE ET DE RECRUTEMENT

Dépôts des candidatures sur le site de PARCOURSUP.

Admission après examen du dossier.

Il est rappelé à l'ensemble des candidats éventuels qu'aucune connaissance préalable en informatique n'est indispensable.

Les dossiers retenus en priorité seront ceux qui montreront un profil équilibré entre les matières scientifiques et littéraires. La rigueur, l'aptitude à l'abstraction, l'esprit d'analyse et de synthèse sont des qualités particulièrement utiles à la formation.



**SEFCA : Service commun de Formations Continue et par Alternance - Université de Bourgogne**

N° Siret : 192 112 373 00 589 - Numéro d'organisme de formation : 26.21.P0018.21

Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX

Tél : 03.80.39.51.80 - Fax : 03.80.39.51.85 - Courriel : formation.continue@u-bourgogne.fr

## MODALITES D'EVALUATION ET SANCTION DE LA FORMATION

### CF FICHE FILIÈRE :

Arrêté du 27 mai 2021 Art. 1er – Les dispositions générales des programmes nationaux de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie » sont fixées conformément à l'annexe 1 du présent arrêté. Elles déterminent notamment les règles de validation, de compensation et de progression dans le cursus de formation, conformément à l'article 17 de l'arrêté du 6 décembre 2019

## COMPETENCES ACQUISES ET DEBOUCHES

### ? Compétences acquises à l'issue de la formation :

Les compétences acquises à l'issue de la formation sont les trois compétences communes développées lors des trois années du BUT TC : Marketing, Vente et Communication commerciale.

Pour la compétence marketing, il s'agit d'être capable de conduire des actions marketing.

Pour la compétence vente, il s'agit d'être capable de vendre une offre commerciale

Pour la compétence communication commerciale, il s'agit d'être capable de communiquer l'offre commerciale.

Chacune des compétences communes est ensuite déclinée en deux ou trois niveaux, qui comprennent des apprentissages critiques identifiés dans le programme national du BUT, et dispensés au sein des ressources et des situations d'apprentissage et d'évaluation (SAé).

Le niveau 1 de la compétence Marketing vise à construire une offre commerciale simple, le niveau 2 de la compétence Marketing vise à construire une offre commerciale complexe ou innovante, le niveau 3 de la compétence Marketing vise à construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité.

Le niveau 1 de la compétence Vente consiste à préparer l'entretien de vente, le niveau 2 de la compétence Vente consiste à mener un entretien de vente simple, le niveau 3 de la compétence Vente consiste à mener une vente complexe.

Le niveau 1 de la compétence Communication commerciale consiste à structurer un plan de communication, le niveau 2 de la compétence Communication commerciale consiste à élaborer un plan de communication.

### ? Débouchés du diplôme (métiers ou poursuite d'études) :

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation familiarise l'étudiant avec la plupart des opérations de mise en marché, depuis les études de marché jusqu'à l'utilisateur final. Le panel d'emplois est donc très vaste : réseaux de distribution, banque, assurance, vente, services marketing, services achats, logistique, communication commerciale, commerce international, technico-commercial, ressources humaines.

## INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

<http://sefca.u-bourgogne.fr>

<https://iutdijon.u-bourgogne.fr/www/formations/buts/but-tc.html>

Plus d'infos sur <http://sefca.u-bourgogne.fr>