



université PARIS-SACLAY

LE BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE EN TC (B.U.T. TC)

- » Actualités du BUT TC
- » L'apprentissage en TC
- » Les stages en TC
- » Ouverture à l'international
- » Les projets tutorés et les activités transversales
- » La vie étudiante
- » Le réseaux des ancien.ne.s étudiant.e.s

Le Bachelor Universitaire de Technologie dispensé dans le département Techniques de Commercialisation doit permettre au/ à la diplômé.e d'assumer des fonctions d'encadrement et de responsabilité dans des secteurs et des activités variés : marketing, management, négociation, commerce international, gestion commerciale, vente (active et animation de force de vente), distribution, publicité, promotion des ventes, e-marketing, etc.

Ce diplôme est reconnu au grade de licence, conférant ainsi 180 ects en dernière année.

Découvrez le B.U.T. TC en cliquant sur l'image ci-dessous.



Présentation

Spécificités de la formation

Le B.U.T. TC (1800 heures/3ans) est organisé en six semestres.

L'enseignement est pratiqué en cours magistraux, en travaux dirigés par groupes de 28 étudiants, en travaux pratiques par groupes de 14 étudiants (pour des enseignements spécifiques tels que les jeux d'entreprise, les cours d'informatique et de création de sites, les cours de négociation et les cours de langues).

La formation est organisée autour de trois compétences communes :

- Marketing
- Vente
- Communication

Il s'agit d'une formation pluridisciplinaire qui propose des enseignements tels que le marketing, le commerce international, la communication commerciale, le marketing digital, la gestion, les langues vivantes, le droit, l'expression, l'économie etc.

Dès le semestre 3, l'étudiant se spécialisera en choisissant un parcours. Ce diplôme peut être préparé en formation initiale ou en apprentissage.

Formation initiale :

Trois parcours sont proposés :

Marketing digital, e-commerce et entrepreneuriat (qui s'effectue en apprentissage en 3e année)

Business international : achat et vente

Stratégie de marque et événementiel

Tout au long de leur formation, les étudiant.e.s sont au contact des entreprises. Dans le cadre de projets tutorés (600 heures/3 ans) , différentes missions sont menées au cours des trois années, auprès d'une association ou d'une entreprise.

Quelques exemples :

- l'élaboration de supports de communication,
- la préparation d'un salon,
- une étude de marché pour le lancement d'une nouvelle offre,
- la prospection en entreprises,
- l'organisation d'un événement,
- etc.

Par ailleurs, durant leur formation, les étudiant.e.s de la formation classique effectuent trois stages, soit entre 22 à 26 semaines de stage sur trois ans.

Formation en apprentissage :

L'apprentissage est proposé dès la première année. Le département dispose d'un réseau d'entreprises partenaires. Il accompagne les étudiants dans leurs recherches d'entreprises, grâce notamment à son apprentis-dating, organisé en mai.

Le parcours retenu pour l'apprentissage est le suivant : **Business développement et gestion de la relation client.**

Echanges internationaux

Les étudiant.e.s du département peuvent effectuer un semestre au Canada, dans un cegep anglophone (Vanier), dans un cegep francophone (Rosemont) ou encore à l'université de Chicoutimi. Il leur est également possible d'effectuer leur stage de première année ou de deuxième année à l'étranger.

Partenaires

Le partenaire du département pour l'apprentissage est le CFA sup 2000.

Contenu de la formation

Téléchargez le programme national en cliquant [ici](#).

Compétences visées

Les compétences développées concernent le commerce au sens large. Elles sont très recherchées par les entreprises.

Ainsi, l'étudiant.e à l'issue du BUT TC saura :

- » Conduire les actions marketing
- » Vendre une offre commerciale
- » Communiquer l'offre commerciale

L'étudiant.e choisira dès la deuxième année un parcours au cours duquel il/elle développera des compétences spécifiques.

1. Parcours Marketing digital, ebusiness et entrepreneuriat

Gerer une activite digitale

Developper un projet e-business

2. Business international : achat et vente

Formuler une strategie de commerce a l'international

Piloter les operations a l'international

3. Strategie de marque et evenementiel

Elaborer une identité de marque

Manager un projet événementiel

4. Business developpement et management de la relation client (en apprentissage uniquement)

Participer a la strategie marketing et commerciale de l'organisation

Manager la relation client

[Perspectives professionnelles](#)

Les diplômé.e.s pourront accéder aux différents postes de la fonction commerciale dans les entreprises du secteur privé ou para-public :

- assistant marketing
- responsable des ventes
- conseiller commercial
- chef de produit
- responsable commercial
- responsable export
- chef de rayon
- conseiller financier
- community manager
- responsable marketing ...

Pour plus de précisions, vous pouvez télécharger les documents relatifs au DUT TC :

- la fiche poursuite d'études et insertion professionnelle réalisée à partir de l'enquête menée auprès des diplômés 2016 de ce DUT,
- les emplois et missions occupés 30 mois après le DUT, promotions 2007 à 2016

Poursuites d'études

Les étudiant.e.s issu.e.s du BUT TC se dirigent vers des masters ou masters pro à l'université, en école de commerce ou de communication ou encore dans les instituts d'administration des entreprises (IAE), appelés également écoles universitaires de management.

Conditions d'admission et inscription

Aucune origine de baccalauréat n'est privilégiée ou exclue.

Pour s'inscrire, les candidat.e.s doivent suivre la procédure indiquée sur le portail admission-postbac.fr. Les dossiers seront examinés par une commission d'admission que ce soit en formation initiale ou en apprentissage.

Niveau de recrutement : Bac

Inscription

Les dossiers seront examinés par une commission d'admission que ce soit en formation initiale ou en apprentissage.

En formation initiale (avec ou sans apprentissage) :

Les candidat.e.s s'inscrivent en suivant la procédure Parcoursup. Il leur est demandé d'y inclure leur CV et une lettre de motivation.

Date limite de retour des dossiers définie par la procédure PARCOURSUP.

Inscription en apprentissage

En apprentissage, à l'instar de la formation initiale, la sélection se fait sur dossier. Puis, les candidat.e.s retenu.e.s à l'issue de cette première phase, seront convoqué.e.s à un entretien. L'obtention d'un contrat d'apprentissage conditionne l'admission au sein de la formation.

Covid-19: Les modalités des épreuves de sélection organisées par la formation, et présentées ci-dessus, sont conçues pour être adaptées quelle que soit la situation sanitaire qui sera celle aux mois d'avril-mai 2023.

Pour connaître les modalités précises d'examen du dossier, les candidats sont invités à consulter la rubrique "Critères généraux d'examen des vœux" dans la fiche formation