Université Gustave Eiffel

Management, économie et gestion, communication

Formation disponible en

Formation initiale

Modalités de candidature :

Pour candidater :
https://www.univ-gustave-eiffel.fr/la-formation/candidatures-et-inscriptions/candidatures

RNCP : 35357(BDMRC)35358 (SME)

Lieux de formation :
Campus Marne la Vallée - Meaux - IUT Meaux 17 rue Jablinot 77100 Meaux

Calendrier :

Contacts :
Daliba DIARRA
Cheffe de département
tc.iut@listes.univ-eiffel.fr
Site de Meaux - Bureau 110

Karine LOPES
Secrétaire pédagogique
tc.iut@listes.univ-eiffel.fr
Site de Meaux - Bureau 109

Florence BLANC
Secrétaire pédagogique
tc.iut@listes.univ-eiffel.fr
Site de Meaux - Bureau 108

Plus d'informations :
Service Information,
Orientation et Insertion Professionnelle (SIO-IP) :

sio@univ-eiffel.fr / Tel : +33 1 60 95 76 76

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation Techniques de Commercialisation (TC) - site de Meaux

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

Institut Universitaire de Technologie (IUT)

Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) BUT1

POUR Y ACCÉDER

Être titulaire du baccalauréat général ou technologique

COMPÉTENCES VISÉES

Savoir communiquer y compris dans une langue étrangère.
Avoir le goût du contact et savoir être à l'écoute.
Connaître les différents circuits de distribution.
Savoir mettre en œuvre une politique commerciale.
Savoir gérer un budget commercial.
Savoir élaborer un argumentaire de vente.
Être capable d'analyser sur le plan national et international et de détecter les opportunités.
Savoir négocier avec ses interlocuteurs.

APRÈS LA FORMATION

Poursuite d'études en licences, écoles de commerce, 3e année à l'étranger.
Les étudiants sont à même de trouver un emploi dans le domaine commercial tel que négociateur (banque, assurance, immobilier), assistant marketing, conseiller commercial, assistant publicitaire, chargé de clientèle.

LES PLUS DE LA FORMATION

L'enseignement est axé sur la formation théorique et sur la polyvalence des cours technologiques et professionnels. Possibilité de séjour à l'étranger au semestre 4. Différentes destinations sont disponibles : Canada, Angleterre, Espagne, Lituanie. Préparation TOEIC Partenariat IAE Gustave Eiffel

Plus d'informations

DOCUMENT NON CONTRACTUEL

PROGRAMME

ANNÉE

BC1

UE11 : Semestre 1 BC1 (ECTS: 10.3)
- SAE 1-1
- Fondamentaux du Mktg et Cpt du conso
- Environnement économique de l'entreprise
- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- Portfolio 1
- Ressources et culture numériques 1
- Environnement juridique de l'entreprise
- Expression, Communication et Culture 1
- Langue A appliquée au commerce 1
- Langue B appliquée au commerce 1
- Techniques quantitatives et représentations 1
- Études Marketing 1
- Initiation à la Conduite de projet
- Éléments financiers de l'entreprise
- Projet Personnel Professionnel 1

UE21 : Semestre 2 BC1 (ECTS: 11)
- SAE 2-1
- Marketing mix
- Connaissance des canaux de commercialisation et distribution
- Études Marketing 2
- SAE 2-4
- Portfolio 2
- Stage S2
- Gestion et conduite de projet
- Expression, Communication et Culture 2
- Ressources et culture numériques 2
- Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Relations contractuelles commerciales
- Langue A appliquée au commerce 2
- Langue B appliquée au commerce 2
- Techniques quantitatives et représentations 2
- Projet Personnel Professionnel 2

BC2

UE12 : Semestre 1 BC2 (ECTS: 9.7)
- SAE 1-2
- Fondamentaux de la Vente
- Portfolio 1
- Ressources et culture numériques 1
- Expression, Communication et Culture 1
- Langue A appliquée au commerce 1
- Langue B appliquée au commerce 1
- Techniques quantitatives et représentations 1
- Initiation à la Conduite de projet 1
- Éléments financiers de l'entreprise 1
- Projet Personnel Professionnel 1

UE22 : Semestre 2 BC2 (ECTS: 10.2)
- SAE 2-2
- Prospection et Négociation
- SAE 2-4
- Portfolio 2
- Stage S2
- Gestion et conduite de projet
- Expression, Communication et Culture 2
- Ressources et culture numériques 2
- Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Relations contractuelles commerciales
- Langue A appliquée au commerce 2
- Langue B appliquée au commerce 2
- Techniques quantitatives et représentations 2
- Psychologie sociale
- Projet Personnel Professionnel 2

BC3

UE13 : Semestre 1 BC3 (ECTS: 10)
- SAE 1-3
- Fondamentaux de la communication ciale
- Portfolio 1
- Ressources et culture numériques 1
- Environnement juridique de l'entreprise
- Expression, Communication et Culture 1
- Langue A appliquée au commerce 1
- Langue B appliquée au commerce 1
- Techniques quantitatives et représentations 1
- Études Marketing 1
- Initiation à la Conduite de projet 1
- Projet Personnel Professionnel 1
- UE23 : Semestre 2 BC3
- SAE 2-3
- Moyens de la Communication Commerciale
- SAE 2-4
- Portfolio 2
- Stage S2
- Gestion et conduite de projet
- Expression, Communication et Culture 2
- Ressources et culture numériques 2
- Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Relations contractuelles commerciales
- Langue A appliquée au commerce 2
- Langue B appliquée au commerce 2
- Techniques quantitatives et représentations 2
- Psychologie sociale
- Projet Personnel Professionnel 2