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

COMMUNICATION COMMERCIALE

U1 : Semestre 1 Communication Commerciale (ECTS: 10.00)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
-
-
- Environnement Juridique de l'Entreprise
- Techniques Quantitatives & Représentations
- Études Marketing
- Initiation à la Conduite de Projet
- Fondamentaux de la Communication Commerciale
- Anglais Appliqué au Commerce
- Ressources et Culture Numérique
- Expression, Communication et Culture
- Projet Personnel Professionnel
- SAE Communication Commerciale
- SAE Portfolio

U2 : Semestre 2 Communication Commerciale (ECTS: 8.80)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
-
-
- Gestion et Conduite de Projet
- Coûts, Marges et Prix d'une Offre Simple
- Relations Contractuelles Commerciales
- Techniques Quantitatives & Représentations
- Psychologie Sociale
- Moyens de la Communication Commerciale
- Anglais Appliqué au Commerce
- Ressources et Culture Numérique
- Expression, Communication et Culture
- Projet Personnel Professionnel
- SAE Communication Commerciale
- SAE Portfolio
- SAE Conception Projet Transverse
- Stage

MARKETING

U1 : Semestre1 Marketing (ECTS: 10.30)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
-
-
- Fondamentaux du Marketing & Comportement du Consommateur
- Environnement Économique de l'Entreprise
- Rôle et Organisation de l'Entreprise sur son Marché
- Environnement Juridique de l'Entreprise
- Techniques Quantitatives & Représentations
- Études Marketing
- Initiation à la Conduite de Projet
- Éléments Financiers de l'Entreprise
- Anglais Appliqué au Commerce
- Ressources et Culture Numérique
- Expression, Communication et Culture
- Projet Personnel Professionnel
- SAÉ MARKETING
- Portfolio

U2 : Semestre 2 Marketing (ECTS: 11.00)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
-
-
- Marketing Mix
- Connaissance des Canaux de Commercialisation et Distribution
- Études Marketing
- Gestion et Conduite de Projet
- Coûts, Marges et Prix d'une Offre Simple
- Relations Contractuelles Commerciales
- Techniques Quantitatives & Représentations
- Anglais Appliqué au Commerce
- Ressources et Culture Numérique
- Expression, Communication et Culture
- Projet Personnel Professionnel
- SAÉ MARKETING
- SAE Portfolio
- SAÉ Conception Projet Transverse
- Stage

VENTE

U1 : Semestre 1 Vente (ECTS: 9.70)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
-
-
- Techniques Quantitatives & Représentations
- Initiation à la Conduite de Projet
- Éléments Financiers de l'Entreprise
- Fondamentaux de la Vente
- Anglais Appliqué au Commerce
- Ressources et Culture Numérique
- Expression, Communication et Culture
- Projet Personnel Professionnel
- SAE Portfolio
- SAÉ VENTE

U2 : S2 Vente (ECTS: 10.20)
Les éléments ci-dessous sont à choix :
-
-
- Gestion et Conduite de Projet
- Coûts, Marges et Prix d'une Offre Simple
- Relations Contractuelles Commerciales
- Techniques Quantitatives & Représentations
- Prospection et Négociation
- Psychologie Sociale
- Anglais Appliqué au Commerce
- Ressources et Culture Numérique
- Expression, Communication et Culture
- Projet Personnel Professionnel
- SAE Portfolio
- SAE Conception Projet Transverse
- Stage
- SAE Vente : initiation au jeu de rôle de négociation