UPEC
Connaissance - Action

UNIVERSITÉ
PARIS-EST CRÉTEIL
VAL DE MARNE

BUT Techniques de commercialisation (TC)

Domaine :
Droit - Economie - Gestion

Mention :
Techniques de commercialisation

UFR/Institut :
UPEC - IUT Sénart / Fontainebleau (IUT de Seine et Marne Sud)

Type de diplôme :
BUT

Niveau(x) de recrutement :
Bac

Niveau de diplôme :
Bac + 3

Niveau de sortie :
Niveau II

Lieu(x) de formation :
Campus de Sénart;Campus de Fontainebleau

Durée des études :
3 ans

Accessible en :
Formation initiale,
Formation en alternance

Présentation de la formation

Le B.U.T. TC est une formation diplômante post-bac d'une durée de 3 ans, reconnue par l'Etat. Elle forme des professionnels aptes à occuper des postes commerciaux et marketing polyvalents.
Au cours du cursus, l'étudiant va progressivement acquérir des connaissances générales et professionnelles grâce à une équipe pédagogique dynamique composée de professeurs permanents et de professionnels issus du monde de l'entreprise. Ensuite, il va se professionnaliser en intégrant l'un des cinq parcours spécifiques. Nos intervenants sont en lien constant avec les entreprises, de ce fait, le contenu des enseignements est adapté aux problématiques actuelles du monde professionnel.
Nous vous apportons une formation professionnalisante de haut niveau par le biais d'une pédagogie active vous permettant d'acquérir un socle de compétences pour intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études. Le cursus comprend, outre les enseignements généraux, des travaux de groupes et des périodes de stage en entreprise, ainsi que la possibilité d'effectuer un semestre à l'étranger dans un établissement partenaire (entre autres Canada, Corée du Sud, Colombie, Mexique, Espagne, Portugal, Belgique). la formation peut être suivie en cycle initial ou en alternance chez l'une de nos entreprises partenaires.
Le campus de Sénart accueille la plupart de nos groupes. L'antenne de Fontainebleau a la particularité d'accueillir un groupe de 30 étudiants par promotion (candidature Parcoursup séparées)

Compétence(s) visée(s)

Les 3 blocs de compétences composant le BUT TC :
• 1ère année : trois blocs tronc communs - Marketing, vente et Communication commerciale
• 2ème année : trois blocs tronc communs - Marketing, Vente et Communication commerciale & 2 blocs spécifiques à chaque parcours
• 3ème année : deux blocs tronc communs - Marketing et Vente & 2 blocs spécifiques à chaque parcours
Les compétences sont développées tout au long du cursus pendant les 3 années correspondant à 3 niveaux de maîtrise et d'autonomie (Novice, Intermédiaire et Compétent)

Poursuites d'études

Le BUT permet de valider 180 ECTS. La polyvalence des matières enseignées au cours du BUT permet au diplômé de poursuivre sans difficulté ses études en Master ou Master professionnel en Université ou en écoles de commerce.
A la fin de la deuxième année, les 120 ECTS permettent la délivrance du DUT et de poursuivre sur une licence professionnelle ou une licence générale.

Débouchés professionnels

Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise. Les domaines d'intervention sont très variés : e-commerce, import/export, secteur banque/assurance, grande et moyenne distribution et événementiel.

Environnement de recherche

Les enseignants chercheurs du département sont principalement rattachés à l'IRG laboratoire de l'UPEC.

Organisation de la formation

• 1 800 heures d'enseignement ;
• Formation initiale classique organisée sur 4 semestres de début septembre à fin juin ;
• Possibilité de suivre la formation en cycle initial ou en alternance dès la première année.
• Des stages en entreprise et des projets transverses à réaliser pour des commanditaires sont organisés chaque année ;
• Plusieurs modules abordés avec une méthodologie de travail innovante, mise en situation, mode projet, conférences avec des entreprises, challenges commerciaux et business games ;
• Cours d'entraînement à la certification Voltaire et passage du test officiel ; Beaucoup de travaux à l'oral organisés de manière à développer l'aisance orale, la confiance en soi et le savoir-être.

Calendrier pédagogique

- **1er semestre :** début septembre à fin janvier
- **2ème semestre :** fin janvier à fin juin

Modalités d'admission en formation initiale

• Candidature : www.parcoursup.fr
• Bac
• Admission prononcée par un jury
sur examen du dossier

Modalités d'admission en formation par apprentissage

Attention: la formation en alternance n'a lieu que sur Sénart !
Les modalités d'admission sont les mêmes qu'en formation initiale.

• Candidature : www.parcoursup.fr
• Bac
• Admission prononcée par un jury sur examen du dossier

Candidature

Portail Parcoursup

Partenariats

- **Partenariats alternance :** Orange, Leroy Merlin, Carrefour, CNP Assurances Décathlon, Mc Donald's, Société Générale, Lagardère Travel Retail.
- **Partenariats internationaux :** 7 au Canada (Cégep Vanier et André Laurendeau à Montréal, Cégep Saint Hyacinthe, Cégep Matane, Cégep Saint Félicien et Jonquière, UQAC), Australie, Colombie, Corée du Sud.
- **Erasmus :** Allemagne, Belgique, Danemark, Espagne, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République Tchèque.

Responsables pédagogiques

Chef de département : Clément AMZALLAG

Scolarité

Bâtiment B
36 rue Georges Charpak - 77 567 Lieusaint cedex
+33 (0)1 64 13 44 90
seve@iutsf.org

Secrétariat

Campus de Sénart
Bâtiment TC
36, rue Georges Charpak - 77 567 Lieusaint cedex
+33 (0)1 64 13 41 86
but.tc@iutsf.org

Site de Fontainebleau
Route Forestière Hurtault - 77300 Fontainebleau
+33 (0)1 60 74 68 21
but.tcf@iutsf.org

Plus d'informations

Attention : la formation a lieu sur le site de Sénart en formation initiale et en alternance. A Fontainebleau, la formation se fait uniquement en cycle initial.

Université Paris-Est Créteil Val de Marne (UPEC)
61, avenue du Général-de-Gaulle
94010 Créteil cedex