

BUT techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat (TC)



Certification



Durée de formation : 3 ans



Niveau de sortie des études : Bac + 3

DESCRIPTION DE LA FORMATION

Diplôme national de niveau 6 (bac + 3), le BUT TC (techniques de commercialisation) forme des commerciaux polyvalents, capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un produit 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 BUT TC propose dès la 2e année cinq parcours différents : business développement et management de la relation client ; business international : achat et vente ; marketing digital, e-business et entrepreneuriat ; marketing et management du point de vente ; stratégie de marque et événementiel.

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat prépare les élèves aux activités commerciales digitales. Ces futurs diplômés acquièrent ainsi les connaissances et compétences nécessaires pour piloter et gérer ces activités et pour développer un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up.

Les débouchés se situent principalement au sein des équipes commerciales et marketing de n'importe quel type d'organisation intégrant des activités de marketing digital et e-business, dans des secteurs d'activité extrêmement variés.

ACCÈS À LA FORMATION

Accès

Le BUT TC (techniques de commercialisation) est accessible, sur dossier, voire tests et/ou entretien, aux titulaires d'un baccalauréat : bac général, bac STMG. Spécialités de bac général recommandées : histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques ; langues, littératures et cultures étrangères ; mathématiques ; sciences économiques et sociales ; numérique et sciences informatiques.

ATTENDUS PARCOURSUP

Attendus nationaux de la plateforme d'inscription dans l'enseignement supérieur Parcoursup

COMPETENCES GENERALES

- Avoir une maîtrise du français permettant de communiquer de façon adaptée à l'écrit et à l'oral, notamment en public, de comprendre un énoncé, de l'analyser et de rédiger une solution,
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation : échanger à l'oral, lire et comprendre un texte, répondre aux questions écrites et orales,
- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- Détenir un bon niveau de culture générale : faire preuve de curiosité et d'ouverture sur les enjeux sociaux, politiques et économiques du monde contemporain,
- Savoir mobiliser ses connaissances et développer un sens critique.

COMPETENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- Connaitre, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux et les outils quantitatifs,
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème,
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique.

QUALITES HUMAINES

- Avoir une première réflexion sur son projet professionnel,
- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les travaux pratiques,
- Avoir le sens pratique, être attentif et rigoureux,
- Montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines relevant du marketing, du commerce et de la communication,
- Savoir s'impliquer et s'organiser dans ses études (ou gérer sa charge de travail) pour fournir le travail nécessaire à sa réussite en autonomie.

MÉTIER PRÉPARÉS

Chargé/e de clientèle de banque

La chargée ou le chargé de clientèle banque suit les comptes et les demandes de ses clients, leur propose des solutions adaptées et les conseille. C'est un métier à la fois technique et commercial.

Vendeur/se en micro-informatique et multimédia

Comme tout commercial, son objectif est de vendre. Son rayon : les produits informatiques, tels que les ordinateurs, imprimantes, logiciels... Les connaissant bien, il se considère avant tout comme un conseiller qui assiste le client dans son achat.

Chef/fe des ventes	Le chef des ventes pilote une équipe de commerciaux sur une zone géographique donnée ou sur une ligne de produits. Son objectif : optimiser les ventes. Un métier accessible après quelques années d'expérience.
Chef/fe de rayon	Maillon essentiel dans le secteur de la distribution, la cheffe ou le chef de rayon gère et encadre une équipe, au sein d'un rayon spécialisé. Son objectif : générer du trafic et faire progresser le chiffre d'affaires.
	Véritable ambassadeur des marques qu'il représente, l'attaché commercial trouve les arguments pour convaincre ses clients d'acheter les produits dont il s'occupe. Son objectif : décrocher de nouveaux marchés pour son entreprise.
Assistant/e commercial/e	Traitement des commandes, facturation, tenue du fichier clients, surveillance des stocks... l'assistant commercial assure tout le suivi des ventes. Premier contact du client avec l'entreprise, il se voit confier de plus en plus de responsabilités.
Commerçant/e en alimentation	Épicerie, crèmerie, boulangerie, primeur... dans sa boutique, la commerçante ou le commerçant en alimentation vend ses produits ou ceux achetés à des grossistes ou producteurs. Mise en valeur et sens du service permettent de fidéliser les clients.
Conseiller/ère des voyages	Dans une agence de voyages, le conseiller en voyages enregistre, propose et organise des séjours. Fortement concurrencé par Internet, c'est sa capacité à donner des conseils appropriés qui constitue sa valeur ajoutée.
Commercial/e export	Le commercial export parcourt le monde, à la recherche de nouveaux contrats. Sa mission : développer les parts de marché de son entreprise sur une zone géographique précise.
Gestionnaire de contrats d'assurance	Vol, incendie, accidents... La ou le gestionnaire de contrats d'assurances est l'interlocuteur privilégié des assurés. Elle ou il les accompagne de l'établissement du contrat jusqu'à la réparation du dommage et à son indemnisation en cas de sinistre.
Technico-commercial/e en agroalimentaire	Grâce à sa double compétence, le technico-commercial en agroalimentaire connaît aussi bien les techniques de vente que les spécificités des produits qu'il commercialise. Ce professionnel de terrain est très recherché dans les PME (petites et moyennes entreprises) du secteur.

Agent/e d'escale et relation client	Dans le respect des règles de sûreté et de sécurité, l'agente ou l'agent d'escale et relation client assure un service personnalisé lors des opérations d'enregistrement, d'embarquement, de correspondance ou d'arrivée, en accueillant, en informant et en prenant en charge les voyageurs, depuis leur arrivée dans l'aérogare jusqu'à leur départ.
Courtier/ère	Particuliers et entreprises comptent sur le courtier ou la courtière pour dénicher la meilleure offre au meilleur prix. Une prouesse qui ne peut s'accomplir sans une bonne connaissance du marché et un bon relationnel.
Marchandiseur/se	Les bonbons près des caisses de supermarchés, c'est lui. Les vins du mois en tête de rayon, c'est encore lui. Les présentoirs pour les promos, les vitrines des boutiques de mode, c'est toujours lui. Le marchandiseur met en scène les produits pour qu'ils soient remarqués... et achetés !
Vendeur/se en magasin	En magasin spécialisé, en grande surface, dans une petite boutique... face à une clientèle informée et exigeante, les vendeurs doivent argumenter et adapter leur discours en fonction des besoins de chacun pour vendre les produits.
Conseiller/ère relation client à distance	Le conseiller ou la conseillère relation client à distance assure des prestations de services et de conseil, et des actions commerciales auprès de clients d'entreprises (opérateurs en télécommunications, assurances, banques, mutuelles, etc.) et des usagers des services publics... Spécialisé/e en LSF (langue des signes française), il ou elle utilise la visioconférence pour communiquer avec les personnes sourdes ou malentendantes.
Agent/e général/e d'assurances	L'agente ou l'agent général d'assurances distribue à une clientèle de particuliers ou de professionnels les produits d'une compagnie d'assurances donnée. Un métier polyvalent réservé à ceux qui aiment entreprendre et n'ont pas peur de relever des défis.
Directeur/rice de magasin à grande surface	Responsable d'un point de vente (hypermarché, supermarché...) aux couleurs d'une enseigne, le directeur de grande surface gère et développe l'activité en appliquant la politique commerciale de la chaîne.
Responsable de la promotion des ventes	Le responsable de la promotion des ventes met au point des " opérations séduction " pour stimuler les ventes d'une marque ou d'un produit. Il travaille avec

les professionnels du marketing et de la publicité, et avec les commerciaux sur le terrain.

OÙ SE FORMER ?

	Rythme & durée	Lieu
Institut universitaire de technologie de l'Oise - Campus de Creil (IUT)		Creil
IUT de Sénart - Fontainebleau (site Fontainebleau)		Fontainebleau
IUT de Saint-Denis		Saint-denis
IUT de Valence		Valence
IUT de Kourou (antenne de Cayenne)		Cayenne
IUT de Bordeaux - site de Bordeaux-Bastide		Bordeaux
IUT de Colmar		Colmar
IUT de Poitiers - Niort - Châtellerauld - site de Châtellerauld		Châtellerauld
IUT Épinal - Hubert Curien		Épinal
IUT de Roanne		Roanne
IUT de Figeac		Figeac
IUT de Reims		Reims
IUT d'Évreux		Évreux
IUT Grand Ouest Normandie - pôle de Cherbourg en Cotentin, campus de Cherbourg en Cotentin		Cherbourg-en-Cotentin
IUT de Mantes en Yvelines		Mantes-la-jolie
IUT de Valenciennes campus des Tertiales		Valenciennes
IUT de Quimper		Quimper
IUT d'Aix-Marseille - site d'Aix-en-Provence		Aix-en-provence
IUT de Saint-Étienne		Saint-étienne
IUT Nord Franche-Comté Belfort-Montbéliard		Belfort

	Rythme & durée	Lieu
IUT Toulouse Auch Castres - site de Toulouse (IUT UT)		Toulouse
IUT Nice Côte d'Azur - Site de Cannes		Cannes
Institut universitaire de technologie de l'Oise - Campus de Beauvais (IUT)		Beauvais
IUT Lyon 1 (site de Villeurbanne Gratte-ciel)		Villeurbanne
IUT de Cergy-Pontoise (site Sarcelles)		Sarcelles
IUT de Ville d'Avray (Nanterre)		Nanterre
IUT de Cergy-Pontoise (site Saint-Martin - Pontoise)		Cergy
IUT d'Avignon		Avignon
IUT 2 de Grenoble		Grenoble
IUT Thionville-Yutz		Yutz
IUT de Lille - site de Roubaix		Roubaix
IUT d'Angers-Cholet		Angers
IUT de Vannes		Vannes
IUT de Toulon Site de La Garde		Garde
IUT d'Évry (site Roméro - TCE)		Evry-Courcouronnes
IUT Nice Côte d'Azur - site de Nice		Nice
IUT Grand Ouest Normandie - pôle de Caen, campus de Caen		Caen
IUT de Laval		Laval
IUT de Tarbes		Tarbes
IUT de Tours		Tours
IUT de Béziers		Béziers
IUT Nancy-Charlemagne		Nancy
IUT du Littoral de Dunkerque		Dunkerque
IUT d'Annecy		Annecy
IUT de Paris - Rives de Seine - Site Mirabeau		Paris
IUT Clermont Auvergne - site de Moulins		Moulins

	Rythme & durée	Lieu
IUT de Perpignan - antenne de Carcassonne		Carcassonne
Institut universitaire de technologie d'Amiens (IUT)		Amiens
IUT de Sceaux		Sceaux
IUT de Valenciennes, campus de Cambrai		Cambrai
IUT de Montpellier		Montpellier
IUT de Saint-Nazaire		Saint-nazaire
IUT Le Creusot		Creusot
IUT de Charleville		Charleville-mézières
IUT de La Rochelle		Rochelle
IUT de Lens		Lens
IUT de Créteil-Vitry (site de Créteil)		Créteil
IUT Dijon - Auxerre - Nevers - site d'Auxerre		Auxerre
IUT de Troyes		Troyes
IUT de Metz		Metz
IUT de Vélizy (antenne de Rambouillet)		Rambouillet
IUT du Limousin		Limoges
IUT de Bayonne, Pays Basque (Collège Sciences et tech pour l'énergie et l'environnement) - Campus de Bayonne		Bayonne
IUT du Havre		Havre
IUT Toulouse Auch Castres - site de Castres (IUT UT)		Castres
IUT de Saint-Pierre		Saint-pierre
IUT Robert Schuman		Illkirch-graffenstaden
IUT de Sénart - Fontainebleau (site Sénart)		Lieusaint
Université de Haute Alsace		Colmar
CY CERGY PARIS UNIVERSITE		Sarcelles
Université de Reims Champagne-Ardenne - Formation initiale et Service Formation Continue		Reims

	Rythme & durée	Lieu
(URCA)		
UNION UNIVERSITE ECONOMIE		Saint-denis
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES		Champs-sur-marne
Université de Lorraine - Siège (dont MEDIAL, Centre interrégional de formation aux carrières des bibliothèques)		Épinal
INSTITUT UNIVERSITE TECHNOLOGIE		Angers
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE		Vannes
CENTRE FORMATION APPRENTIS CFAUR		Saint-pierre
UNIVERSITE COTE D'AZUR		Nice
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE DE VALENCE		Valence
DIFCAM		Quimper
AGESUP A EVRY		Évry
IUT MELUN SENART		Lieusaint
CENTRE DE FORMATION DES APPRENTIS		Schœlcher
UNION UNIVERSITE ECONOMIE		Rambouillet
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE 2 GRENOBLE		Grenoble
UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE DE TARBES		Tarbes
UNIVERSITE COTE D'AZUR		Cannes
UPHF		Valenciennes
UPHF		Cambrai
IUT AIX MARSEILLE		Aix-en-provence
UNIVERSITE PARIS-SACLAY		Sceaux
UFR INSTITUT UNIV TECHNOLOGIE		Garde
GRETA METEHOR-PARIS		Paris
UNISTRA-SFC		Illkirch-graffenstaden
IUT DE LILLE		Roubaix
CFA UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D'OPALE		Dunkerque

	Rythme & durée	Lieu
(ULCO)		
UNIVERSITE COTE D'AZUR		Cannes
IUT DE L'OISE		Creil
UNIVERSITE D ARTOIS		Lens

Sources : Onisep 09.2025