

BUT techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente (TC)

 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 business international : achat et vente prépare les élèves aux activités de marketing et de commerce à l'international. Ces futurs diplômés acquièrent ainsi les connaissances et compétences nécessaires pour formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter des opérations dans ce contexte (outils adaptés, logistique d'import-export...).

Les débouchés se situent principalement au sein des équipes commerciales et marketing de n'importe quel type d'organisation, dans des secteurs d'activité extrêmement variés et dans un contexte international.

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

- Connaître, 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.

MÉTIERES PRÉPARÉS

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.

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.
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.
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.
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.
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.
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 !
Conseiller/ère microcrédit	À l'écoute, la conseillère ou le conseiller microcrédit reçoit des personnes souhaitant obtenir une petite somme d'argent pour réaliser un projet. Évaluation, montage et défense du dossier, suivi des remboursements font partie de ses tâches.
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.
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.
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.
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.
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.
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.
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.
Directeur/riche 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. 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.
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.
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.

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.

OÙ SE FORMER ?

Haut-Rhin (68)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Colmar	Temps plein ; 3 ans	Colmar
Vosges (88)	Rythme & durée	Lieu
IUT Épinal - Hubert Curien	Temps plein ; 3 ans	Épinal
Université de Lorraine - Siège (dont MEDIAL, Centre interrégional de formation aux carrières des bibliothèques)	Apprentissage ; 3 ans	Épinal
Moselle (57)	Rythme & durée	Lieu
IUT Thionville-Yutz	Temps plein ; 3 ans	Yutz
IUT de Metz	Temps plein ; 3 ans	Metz
Pôle Formation UIMM Lorraine - CFAI site de Maxéville	Apprentissage ; 2 ans	Yutz
Meurthe-et-Moselle (54)	Rythme & durée	Lieu
IUT Nancy-Charlemagne	Temps plein ; 3 ans	Nancy
Université de Lorraine - Siège (dont MEDIAL, Centre interrégional de formation aux carrières des bibliothèques)	Apprentissage ; 1 an	Nancy
Aube (10)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Troyes	Temps plein ; 3 ans	Troyes
Bas-Rhin (67)	Rythme & durée	Lieu
IUT Robert Schuman	Temps plein ; 3 ans	Illkirch-graffenstaden
CENTRE DE FORMATION APPRENTIS UNIVERSITAIRE ALSACE	Apprentissage ; 2 ans	Illkirch-graffenstaden
UNISTRA-SFC	Apprentissage ; 2 ans	Illkirch-graffenstaden
Marne (51)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Reims	Temps plein ; 3 ans	Reims
Seine-et-Marne (77)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Sénart - Fontainebleau (site Fontainebleau)	Temps plein ; 3 ans	Fontainebleau
IUT de Sénart - Fontainebleau (site Sénart)	Temps plein ; 3 ans	Lieusaint
IUT MELUN SENART	Apprentissage ; 3 ans	Lieusaint
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES	Apprentissage ; 3 ans	Champs-sur-marne

Seine-Saint-Denis (93)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Saint-Denis	Temps plein ; 3 ans	Saint-denis
Drôme (26)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Valence	Temps plein ; 3 ans	Valence
Gironde (33)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Bordeaux - site de Bordeaux-Bastide	Temps plein ; 3 ans	Bordeaux
SITE DE BORDEAUX BASTIDE-IUT DE BORDEAUX	Apprentissage ; 3 ans	Bordeaux
SITE DE BORDEAUX BASTIDE-IUT DE BORDEAUX	Apprentissage ; 2 ans	Bordeaux
Loire (42)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Roanne	Temps plein ; 3 ans	Roanne
IUT de Saint-Étienne	Temps plein ; 3 ans	Saint-étienne
IUT DE SAINT-ETIENNE	Apprentissage ; 1 an	Saint-étienne
Manche (50)	Rythme & durée	Lieu
IUT Grand Ouest Normandie - pôle de Cherbourg en Cotentin, campus de Cherbourg en Cotentin	Temps plein ; 3 ans	Cherbourg-en-Cotentin
Charente (16)	Rythme & durée	Lieu
IUT d'Angoulême	Temps plein ; 3 ans	Angoulême
Finistère (29)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Quimper	Temps plein ; 3 ans	Quimper
Bouches-du-Rhône (13)	Rythme & durée	Lieu
IUT d'Aix-Marseille - site d'Aix-en-Provence	Temps plein ; 3 ans	Aix-en-provence
Territoire de Belfort (90)	Rythme & durée	Lieu
IUT Nord Franche-Comté Belfort-Montbéliard	Temps plein ; 3 ans	Belfort
Oise (60)	Rythme & durée	Lieu
Institut universitaire de technologie de l'Oise - Campus de Beauvais (IUT)	Temps plein ; 3 ans	Beauvais
Rhône (69)	Rythme & durée	Lieu
IUT Lyon 1 (site de Villeurbanne Gratte-ciel)	Temps plein ; 3 ans	Villeurbanne
Essonne (91)	Rythme & durée	Lieu
IUT d'Évry (site Juvisy-sur-Orge - TCJ)	Temps plein ; 3 ans	Juvisy-sur-orge
IUT d'Évry (site Roméro - TCE)	Temps plein ; 3 ans	Evry-Courcouronnes
AGESUP A EVRY	Apprentissage ; 3 ans	Juvisy-sur-orge
AGESUP A EVRY	Apprentissage ; 3 ans	Évry

Polynésie Française (987)	Rythme & durée	Lieu
Antenne en Polynésie française de l'institut universitaire de technologie de Bordeaux	Temps plein ; 3 ans	Faaa
Isère (38)	Rythme & durée	Lieu
IUT 2 de Grenoble	Temps plein ; 3 ans	Grenoble
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE 2 GRENOBLE	Apprentissage ; 1 an	Grenoble
Nord (59)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Lille - site de Roubaix	Temps plein ; 3 ans	Roubaix
IUT de Valenciennes, campus de Cambrai	Temps plein ; 3 ans	Cambrai
IUT de Valenciennes campus des Tertiales	Temps plein ; 3 ans	Valenciennes
FORMASUP HAUTS DE FRANCE	Apprentissage ; 2 ans	Roubaix
IUT DE LILLE	Apprentissage ; 2 ans	Roubaix
Maine-et-Loire (49)	Rythme & durée	Lieu
IUT d'Angers-Cholet	Temps plein ; 3 ans	Angers
INSTITUT UNIVERSITE TECHNOLOGIE	Apprentissage ; 1 an	Angers
Morbihan (56)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Vannes	Temps plein ; 3 ans	Vannes
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE	Apprentissage ; 1 an	Vannes
Alpes-Maritimes (06)	Rythme & durée	Lieu
IUT Nice Côte d'Azur - site de Nice	Temps plein ; 3 ans	Nice
Mayenne (53)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Laval	Temps plein ; 3 ans	Laval
Hautes-Pyrénées (65)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Tarbes	Temps plein ; 3 ans	Tarbes
UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE DE TARBES	Apprentissage ; 3 ans	Tarbes
Hérault (34)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Béziers	Temps plein ; 3 ans	Béziers
IUT de Montpellier	Temps plein ; 3 ans	Montpellier
Paris (75)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Paris - Rives de Seine - Site Mirabeau	Temps plein ; 3 ans	Paris
CFA Cerfal - Campus Montsouris	Apprentissage ; 3 ans	Paris

Allier (03)	Rythme & durée	Lieu
IUT Clermont Auvergne - site de Moulins	Temps plein ; 3 ans	Moulins
Somme (80)	Rythme & durée	Lieu
Institut universitaire de technologie d'Amiens (IUT)	Temps plein ; 3 ans	Amiens
Hauts-de-Seine (92)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Sceaux	Temps plein ; 3 ans	Sceaux
Seine-Maritime (76)	Rythme & durée	Lieu
IUT Rouen site Pasteur	Temps plein ; 3 ans	Rouen
Charente-Maritime (17)	Rythme & durée	Lieu
IUT de La Rochelle	Temps plein ; 3 ans	Rochelle
Yonne (89)	Rythme & durée	Lieu
IUT Dijon - Auxerre - Nevers - site d'Auxerre	Temps plein ; 3 ans	Auxerre
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE	Apprentissage ; 1 an	Auxerre
Aisne (02)	Rythme & durée	Lieu
Institut universitaire de technologie de l'Aisne - Campus de Laon (IUT)	Temps plein ; 3 ans	Laon
IUT DE L AISNE	Apprentissage ; 2 ans	Laon
Yvelines (78)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Vélizy (antenne de Rambouillet)	Temps plein ; 3 ans	Rambouillet
Pyrénées-Atlantiques (64)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Bayonne, Pays Basque (Collège Sciences et tech pour l'énergie et l'environnement) - Campus de Bayonne	Temps plein ; 3 ans	Bayonne
Loire-Atlantique (44)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Saint-Nazaire	Temps plein ; 3 ans	Saint-nazaire
Val-d'Oise (95)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Cergy-Pontoise (site Saint-Martin - Pontoise)	Temps plein ; 3 ans	Cergy
Var (83)	Rythme & durée	Lieu
IUT de Toulon Site de La Garde	Temps plein ; 3 ans	Garde

Sources : Onisep 02.2025