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 maitrise 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.

MÉTIERS PRÉPARÉS

Acheteur/se (mode)	Ce ou cette professionnelle achète les matières premières nécessaires à la fabrication d'un vêtement ou d'un accessoire de mode. Il ou elle prospecte auprès des fournisseurs afin de trouver des produits de qualité au meilleur prix, et négocie les coûts et les délais de fourniture.
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, crémerie, 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/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.
	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 ?

	Rythme & durée	Lieu
IUT de Sénart - Fontainebleau (site Fontainebleau)		Fontainebleau
IUT de Saint-Denis		Saint-denis
IUT de Valence		Valence
IUT de Bordeaux - site de Bordeaux-Bastide		Bordeaux
IUT de Colmar		Colmar
IUT Épinal - Hubert Curien		Épinal
IUT de Roanne		Roanne
IUT Grand Ouest Normandie - pôle de Cherbourg en Cotentin, campus de Cherbourg en Cotentin		Cherbourg-en-Cotentin
IUT d'Angoulême		Angoulême
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
Institut universitaire de technologie de l'Oise - Campus de Beauvais (IUT)		Beauvais
IUT Lyon 1 (site de Villeurbanne Gratte-ciel)		Villeurbanne
IUT d'Évry (site Juvisy-sur-Orge - TCJ)		Juvisy-sur-orge
Antenne en Polynésie française de l'institut universitaire de technologie de Bordeaux		Faaa

	Rythme & durée	Lieu
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 d'Évry (site Roméro - TCE)		Evry-Courcouronnes
IUT Nice Côte d'Azur - site de Nice		Nice
IUT de Laval		Laval
IUT de Tarbes		Tarbes
IUT de Béziers		Béziers
IUT Nancy-Charlemagne		Nancy
IUT de Paris - Rives de Seine - Site Mirabeau		Paris
IUT Clermont Auvergne - site de Moulins		Moulins
Institut universitaire de technologie d'Amiens (IUT)		Amiens
IUT de Sceaux		Sceaux
IUT de Valenciennes, campus de Cambrai		Cambrai
IUT Rouen site Pasteur		Rouen
IUT de Montpellier		Montpellier
IUT de La Rochelle		Rochelle
IUT Dijon - Auxerre - Nevers - site d'Auxerre		Auxerre
IUT de Troyes		Troyes
Institut universitaire de technologie de l'Aisne - Campus de Laon (IUT)		Laon
IUT de Metz		Metz
IUT de Vélizy (antenne de Rambouillet)		Rambouillet
IUT de Bayonne, Pays Basque (Collège Sciences et tech pour l'énergie et l'environnement) - Campus de Bayonne		Bayonne
IUT Robert Schuman		Illkirch-graffenstaden

	Rythme & durée	Lieu
IUT de Sénart - Fontainebleau (site Sénart)		Lieusaint
IUT de Reims		Reims
IUT de Saint-Nazaire		Saint-nazaire
IUT de Valenciennes campus des Tertiales		Valenciennes
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE 2 GRENOBLE		Grenoble
IUT DE L AISNE		Laon
SITE DE BORDEAUX BASTIDE-IUT DE BORDEAUX		Bordeaux
Université de Lorraine - Siège (dont MEDIAL, Centre interrégional de formation aux carrières des bibliothèques)		Nancy
AGESUP A EVRY		Juvisy-sur-orge
UNIVERSITE DE TECHNOLOGIE DE TARBES		Tarbes
AGESUP A EVRY		Évry
CFA Universitaire Alsace (CENTRE DE FORMATION APPRENTIS UNIVERSITAIRE ALSACE)		Illkirch-graffenstaden
IUT MELUN SENART		Lieusaint
FORMASUP HAUTS DE FRANCE		Roubaix
Université de Lorraine - Siège (dont MEDIAL, Centre interrégional de formation aux carrières des bibliothèques)		Épinal
ADEFSA CTRE FORMAT APPRENTIS DESCARTES		Champs-sur-marne
Pôle Formation UIMM Lorraine - CFAI site de Maxéville		Yutz
INSTITUT UNIVERSITE TECHNOLOGIE		Angers
IUT DE LILLE		Roubaix
UNISTRA-SFC		Illkirch-graffenstaden
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE		Auxerre
IUT de Cergy-Pontoise (site Saint-Martin - Pontoise)		Cergy
IUT de Toulon Site de La Garde		Garde

	Rythme & durée	Lieu
INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE		Vannes
CFA Cerfal - Campus Montsouris (CERFAL)		Paris
IUT DE SAINT-ETIENNE		Saint-étienne
SITE DE BORDEAUX BASTIDE-IUT DE BORDEAUX		Bordeaux
Université de Haute Alsace SERFA		Colmar

Sources : Onisep 02.2025