

ADMISSION

Sur dossier pour tous les **bacheliers généraux, technologiques et professionnels**. La formation s'adresse aux jeunes intéressés par les métiers du commerce, appréciant le travail d'équipe, ouverts d'esprit, créatifs et dynamiques.

Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats et appréciations scolaires des deux dernières années d'études.

COMMENT CANDIDATER ?

- Déposer sa candidature en ligne sur le site Parcoursup (www.parcoursup.fr) entre janvier et mars.
- Les dossiers sont dématérialisés ; il n'y a rien à envoyer par la poste.

NB : une phase complémentaire de candidatures est ouverte de juin à septembre sur Parcoursup.

Possibilité de cursus aménagé pour les athlètes de haut niveau et accueil des étudiants handicapés.

VIE ÉTUDIANTE

Sur un campus d'environ 1500 étudiants, le Bureau de la Vie Etudiante (BVE) propose un panel important d'activités physiques, sous forme de loisir ou de compétition, ainsi que des activités culturelles (spectacles, expos, ateliers, etc...). Le programme PASS (aide aux étudiants ayant des contraintes fortes : sportifs de haut niveau, artistes, handicapés, etc...) et le programme Tusco6 (job étudiant rémunéré : soutien auprès d'élèves de sixième en difficulté) viennent compléter l'offre du BVE.



www.vie-etudiante71.com



LES + DU CAMPUS



- De petites promotions pour plus de convivialité et un accompagnement personnalisé ;
- Un environnement pour réussir avec des services étudiants à proximité (logements CROUS, restaurant universitaire, bibliothèque universitaire, équipements sportifs et culturels,...) ;
- Un coût de la vie étudiante réduit ;
- Une forte ouverture à l'international (semestre à l'étranger, DUETI, stages, partenariats).

Contacts

IUT LE CREUSOT

12 rue de la Fonderie
71200 LE CREUSOT
☎ (33) 03 85 73 10 00

✉ info.lecreusot@u-bourgogne.fr

iutlecreusot.u-bourgogne.fr

Département Techniques de Commercialisation

☎ (33) 03 85 73 10 30

✉ carmen.millard@u-bourgogne.fr

Scolarité

☎ (33) 03 85 73 10 10

✉ scola-lecreusot@u-bourgogne.fr

Alternance

☎ (33) 03 85 73 10 32 / (33) 06 23 09 08 38

✉ sandrine.morin@u-bourgogne.fr



Suivez toute l'actualité de l'IUT du Creusot sur les réseaux :



BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



IUT Le Creusot

Plongez dans notre univers pour vous ouvrir aux carrières commerciales et marketing !



LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme en 3 ans à tous les champs de métiers du commerce. Le diplômé est polyvalent et intervient dans **toutes les étapes de la commercialisation** : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing.

Il occupe les postes de :

- Attaché commercial ;
- Conseiller commercial ;
- Chargé de clientèle ;
- Technico-commercial ;
- Assistant marketing ;
- Chef de rayon ;
- Responsable commercial ; ...

Avec l'expérience le diplômé évolue vers des postes d'encadrement :

- Manager en grande distribution ;
- Chef de produit ;
- Responsable export ;
- Gérant de magasin ;
- Directeur des ventes ; ...



PROGRAMME

Au cours de la formation, les étudiants devront développer 3 compétences :

- **Marketing**
- **Vente**
- **Communication commerciale.**

Afin d'acquérir ces compétences, les étudiants seront amenés à mobiliser différentes ressources qui seront mises en pratique à travers les **SAÉ** (Situations d'Apprentissage et d'Évaluation) :

- **Des ressources du cœur de métier** : les fondamentaux du marketing, de la vente et de la communication commerciale ; études marketing ; prospection et négociation ; marketing mix ; connaissance des canaux de commercialisation et distribution.
- **Des ressources transversales** : LV1 (anglais du commerce) et LV2 (espagnol, italien, allemand du commerce), ressources et culture numériques ; environnement économique et juridique de l'entreprise ; rôle et organisation de l'entreprise ; éléments financiers de l'entreprise ; expression, communication et culture ; techniques quantitatives et représentations ; initiation à la conduite de projet ; psychologie sociale.

À partir de la 2^{ème} année de BUT, l'étudiant devra se spécialiser et aura le choix entre 3 parcours :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

Dans le cadre de ces enseignements, forums ou conférences, études de cas, mises en situation, jeux d'entreprise, travaux de groupe et présentations orales sont proposés aux étudiants.



PÉDAGOGIE

Contrôle continu des connaissances

Le Bachelor Universitaire de Technologie est délivré aux étudiants qui ont obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 dans chacune des unités d'enseignement.

Une formation professionnalisante

- 1800 heures d'enseignements décomposées en cours magistraux (~140 étudiants), travaux dirigés (~28 étudiants) et travaux pratiques (~14 étudiants) ;
- 600 heures de **projet tuteuré** ;
- De 22 à 26 semaines de **stage en entreprise** (en France ou à l'étranger) ;
- Des enseignements assurés par des enseignants ou des enseignants-chercheurs (80%) et des professionnels du secteur du commerce (20%) ;
- Exemples de stages en entreprise ou de projets tutorés : réaliser une étude de marché, organiser un festival, éditer le journal du campus, rechercher des partenaires pour une association, effectuer une étude de notoriété, etc...



ALTERNANCE

La 2^{ème} et 3^{ème} année du BUT TC peuvent être effectuées en alternance (contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage) avec une rémunération et une expérience valorisante sur son CV.

Rythme : 2 jours à l'IUT et 3 jours en entreprise.

DÉBOUCHÉS

Qu'ont fait les diplômés d'un DUT TC ?

Ils poursuivent leurs études :

78 % en licence professionnelle, en école spécialisée (communication, publicité, ...), en école de commerce, en licence générale, IUP, IAE, ...

Ils entrent dans la vie active :

22 % dans des secteurs très variés : grande distribution, immobilier, banque, assurance, industrie, transport, import-export, communication, événementiel, commerce de détail, ...