

# B.U.T. BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Formation à temps plein ou en alternance dès le B.U.T. 1





**Le B.U.T. Techniques de Commercialisation** est proposé en formation à temps plein ou en formation en alternance dès la première année.

## OBJECTIF DE LA FORMATION

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation** forme des cadres intermédiaires dans le domaine commercial. Ce cursus est basé sur une pédagogie innovante axée sur la validation de compétences au travers de mises en situations professionnelles et de projets.

## PARCOURS PROPOSÉS

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation** se décline en trois parcours dont le choix se fait en début de 2<sup>e</sup> année (dès la 1<sup>ère</sup> année en alternance) :

- Business développement et management de la relation client
- Business international : achat et vente (ce parcours n'est pas disponible en alternance)
- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

## APPROCHE PAR COMPÉTENCES

Le **B.U.T. Techniques de Commercialisation** s'articule autour de 5 compétences, **3 sont communes** à tous les parcours et **2 sont spécifiques** à chacun d'entre eux.

**3 compétences communes** : Le marketing, la vente et la communication commerciale.

**2 compétences spécifiques** à chaque parcours :

- Business développement et management de la relation client : manager la relation client et participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation.
- Business international : formuler une stratégie de commerce à l'international et piloter les opérations à l'international.
- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat : développer un projet e-business et gérer une activité digitale.

## MÉTIERS

**Parcours Business développement et management de la relation client :**

tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client dans l'industrie ou les services (business development manager, chargé d'affaires, conseiller de clientèle, gestionnaire de portefeuille clients, responsable grands comptes, etc.).

**Parcours Business international :**

tous les métiers du commerce international (acheteur, chargé d'affaires, export manager, responsable de zone, responsable export, etc.).

**Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :**

tous les métiers du marketing digital et du e-business (chargé de communication digitale, chargé de développement e-commerce, chargé de marketing digital, chargé d'études, community manager, entrepreneur, etc.).

## ORGANISATION DE LA FORMATION

Le **B.U.T.** se déroule sur 6 semestres de 30 crédits européens (ECTS) chacun.

La formation comprend au total :

- 1 800 h d'enseignement dont 50% en travaux pratiques
- 600 h de projets
- 22 à 26 semaines de stages obligatoires réparties sur les trois années (formation à temps plein)

Dès la 1<sup>ère</sup> année, la formation en alternance consiste en un roulement entre temps d'apprentissage à l'IUT et missions commerciales en entreprise.



## SPÉCIFICITÉS DE LA FORMATION

Une équipe enseignante dynamique et investie comprenant des intervenants professionnels qui partagent leur expérience du terrain.

Une longue expérience de la collaboration avec les entreprises (stages et alternance).

La diversité de notre offre (formations initiale, par alternance, internationales).

## OUVERTURE À L'INTERNATIONAL

Les étudiants peuvent passer un ou plusieurs semestres dans les universités partenaires du département Techniques de Commercialisation : Berlin et Lörrach (Allemagne), Chicoutimi (Canada) et en République Tchèque.

Il est également possible de réaliser un ou plusieurs stages à l'étranger, ainsi que des projets en lien avec l'international.

## APRÈS LE BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

### Insertion dans la vie professionnelle

Le B.U.T. est un diplôme professionnalisant qui permet d'entrer directement dans la vie professionnelle.

### Poursuites d'études

Les titulaires d'un B.U.T. peuvent poursuivre leurs études en master (écoles de commerce et de management, IAE, universités).

À Colmar, il est possible de poursuivre en master Marketing à la Faculté de Marketing et d'Agrosciences (FMA).

## CONDITIONS D'ADMISSION

La formation s'adresse à tous les publics des BAC généraux et de la filière technologique, motivés et présentant un bon dossier.

L'entrée en 1ère année se fait sur Parcoursup.

Pour les candidatures en 1ère année n'entrant pas dans le dispositif Parcoursup et pour toute autre demande d'admission directe en 2ème et 3ème année, nous contacter.

La formation est ouverte en alternance dès la 1ère année de B.U.T.

Il est également possible de passer de la formation à temps plein à la formation en alternance au début des 2e et 3e années (excepté dans le parcours Business International), **sur dossier et sous réserve des places disponibles.**



**Lycéens : devenez étudiant en participant à une immersion à l'Université de Haute Alsace**  
Pour vous inscrire : <https://immersion.projet-noria.fr/>



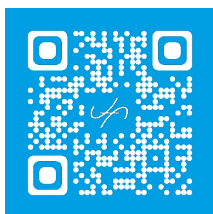


Service d'Information et d'Orientation (SIO)  
Maison de l'Étudiant  
1 rue Alfred Werner  
68 093 Mulhouse Cedex  
Tél. : +33 (0)3 89 33 64 40  
[sio@uha.fr](mailto:sio@uha.fr) - [www.sio.uha.fr](http://www.sio.uha.fr)

## CANDIDATURE

Le dépôt de candidature  
doit être effectué sur  
[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Pour plus d'informations  
[www.iutcolmar.uha.fr](http://www.iutcolmar.uha.fr)



IUT de Colmar  
Département Techniques de  
Commercialisation  
34 rue du Grillenbreit  
BP 50 568  
68008 Colmar Cedex  
Tél.: +33 (0)3 89 20 54 70  
[tc.iutcolmar@uha.fr](mailto:tc.iutcolmar@uha.fr)