RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté
Égalité
Fraternité

IUT Colmar
Institut Universitaire de Technologie
UNIVERSITÉ HAUTE-ALSACE

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

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

Institut Universitaire de Technologie (IUT) de Colmar
www.iutcolmar.uha.fr

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 situation professionnelle 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 2ème année (dès la 1ère année en alternance) :

- Développement commercial et management de la relation client (alternance possible)
- International Business : vente et achat
- Marketing digital 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 :

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

MÉTIERS

Parcours Développement commercial 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 International Business :
tous les métiers du commerce international (acheteur, chargé d'affaires, export manager, responsable de zone, responsable export, etc.).

Parcours Marketing digital 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 :

- 1800h d'enseignement dont 50% en travaux pratiques
- 600h de projets
- 22 à 26 semaines de stages obligatoires réparties sur les trois années (formation à temps plein)

Dès la 1ère 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 initiales, 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), Coimbra (Portugal) 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).
Il est possible de poursuivre en master Marketing à l'UHA Business School et en master à l'École de Management de Strasbourg.

CONDITIONS D'ADMISSION

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

Pour une entrée en 1ère année, inscrivez-vous sur Parcoursup. Pour des entrées en 2ème ou 3ème année, passez sur e-candidat via le site de l'IUT de Colmar.
Pour toute question, 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 2ème et 3ème années, 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/

UNIVERSITÉ HAUTE-ALSACE

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

CANDIDATURE

Le dépôt de candidature doit être effectué sur **www.parcoursup.fr**

Pour plus d'informations **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

CFAU Centre de Formation d'Apprentis Universitaire ALSACE

eucor Der europäische Campus

Établissement associé de l'Université de Strasbourg

Réalisation : service communication UHA - IUT de Colmar | Édition juin 2026