

## CANDIDATURES

Le B.U.T. TC est une formation sélective accessible aux bacheliers généraux et technologiques.

Le DUT est délivré à l'issue des deux premières années.

Candidature en Bachelor Universitaire de Technologie sur le portail Parcoursup :

### PARCOURSUP

<https://parcoursup.fr/>



04 94 14 22 16



[secretariat.tc@univ-tln.fr](mailto:secretariat.tc@univ-tln.fr)



<https://iut.univ-tln.fr>



Campus de La Garde  
Avenue de l'université  
83130 La Garde

Présentation complète de la formation sur le site : <https://iut.univ-tln.fr/>  
Document non contractuel sous réserve de modifications et d'ouverture

iut  
TOULON TC

# B.U.T.

Bachelor  
Universitaire  
de Technologie

## Techniques de Commercialisation

Marketing digital, e-business  
et entrepreneuriat (MDEBE)

Marketing et Management  
du point de vente (MMPV)

Business développement et management  
de la relation client (BDMRC)

Stratégie de marque et événementiel (SME)



UNIVERSITÉ DE  
TOULON

## QU'EST-CE QUE LE B.U.T.?



### B.U.T. : Bachelor Universitaire de Technologie

Un diplôme national universitaire en 3 ans amenant au grade licence.



Un **programme national** visant la professionnalisation par l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les milieux socio-professionnels.



Une **pédagogie basée sur les compétences**, propice au travail en mode projet.



L'**expérience professionnelle** est développée à travers de nombreuses situations professionnelles (600 heures de projets et 22 à 26 semaines de stages).

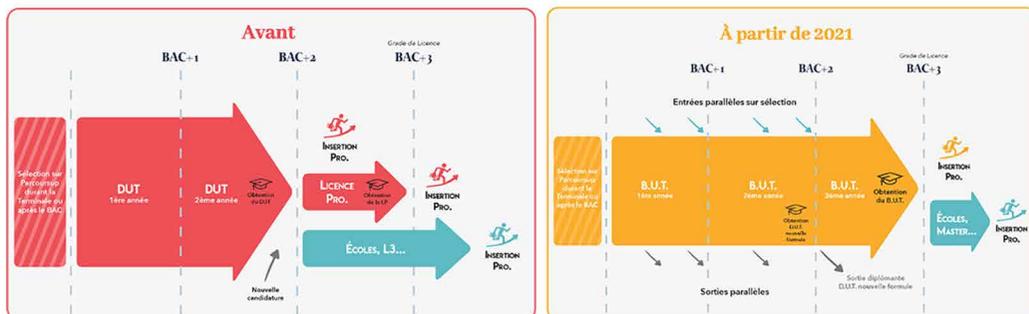


La formation peut être intégrée à travers des passerelles (B.U.T. 2, B.U.T. 3).



À l'issue du B.U.T., les compétences acquises permettent de s'insérer professionnellement ou de poursuivre des études.

Choix d'un Parcours spécifique dès la 2e année



## B.U.T. - LES OBJECTIFS

Apporter aux étudiants une solide connaissance des théories et pratiques liées à la fonction commerciale.

En 3 ans, le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) permet :

- De former les étudiants en vue d'occuper les postes de commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs ;
- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- De préparer une insertion professionnelle au niveau licence (180 ECTS) ou une poursuite d'études.

### Débouchés :

Cadre dans les PME, Chef de rayon. Animateur des ventes, responsable de magasin. Technico-commercial. Chargé de clientèle en milieu bancaire/assurance. Spécialiste du lancement des produits. Délégué commercial. Responsable e-commerce. Chargé de communication/événementiel.

## COMPÉTENCES REQUISES

Le diplôme est accessible aux bacs généraux et technologiques. Des compétences de base sont requises en mathématiques, langues et expressions française.

Les étudiants doivent aussi présenter des aptitudes au travail d'équipe et un bon sens du contact et de la communication.

### Pour l'alternance :

Avoir moins de 30 ans au 1er septembre et être sélectionné par une entreprise pour bénéficier d'un contrat d'apprentissage.

Cette formation est également ouverte en contrat de professionnalisation.

L'alternance n'est pas proposée en première année. Selon les parcours elle est possible en seconde ou troisième année

### Matières étudiées :

Commerce – E-commerce - Négociation - Vente - Distribution  
Communication - Publicité – Marketing - Événementiel - Entrepreneuriat  
Banque - Assurance - Finance - Comptabilité