



LE + DU DÉPARTEMENT

- Visites d'entreprises
- mobilité internationale
- environnement pédagogique à taille humaine
- une association étudiante dynamique au sein du département
- un réseau de diplômés pour échanger et construire son parcours professionnel
- 26 semaines de stage en France ou à l'étranger ;
- alternance possible dès que l'étudiant est prêt ;
- semestres à l'international (partenariats au Canada, au Mexique, en Allemagne, en Espagne...);
- 30% de cours assurés par des professionnels du secteur d'activité ;
- un département à taille humaine.



OUVERTURE PROFESSIONNELLE

Stages, alternance, projet personnel et professionnel (PPP), situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ)... sont autant de moyens pour nos étudiants de développer leurs compétences pour une meilleure insertion professionnelle.

IUT Nord Franche-Comté
19 avenue
du Maréchal Juin
BP 527
90016 Belfort cedex

Site universitaire
Belfort, site Marc Bloch
47 faubourg des ancêtres

Pour toute question sur la formation
03 63 69 93 90
but-techco-belfort@univ-fcomte.fr

Pour toute question sur l'inscription
03 84 58 77 12 / 77 13
scolarite-iutnfc@univ-fcomte.fr

www.iut-nfc.univ-fcomte.fr



+ d'infos sur le B.U.T. :
formation.univ-fcomte.fr

Pour toute question sur la formation continue et l'alternance
sefocal@univ-fcomte.fr
03 81 66 61 21



Techniques de Commercialisation

iut Nord Franche-Comté

3 PARCOURS À PARTIR DU B.U.T. 2

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business Développement et management de la relation client
- International business : achat et vente

ALTERNANCE DES LA PREMIÈRE ANNÉE

SOUS RÉSERVE D'HABILITATION)

ET À PARTIR DU B.U.T. 2 OU UNIQUEMENT EN B.U.T. 3

« Le B.U.T. Techniques de Commercialisation forme des collaborateurs commerciaux polyvalents ayant des compétences en marketing, négociation/vente et communication. Les titulaires du B.U.T. pourront s'insérer dans des secteurs comme la banque, la communication, l'immobilier, le e-commerce, le commerce international, les services aux entreprises... Les métiers directement accessibles sont par exemple : assistant marketing, chargé de clientèle, chargé d'études marketing, assistant export... Une poursuite d'études en master est possible...»

B.U.T.
Bachelor
Universitaire
de Technologie



PARCOURS

Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Gérer les activités digitales : développer une stratégie digitale, en optimisant la relation digitale avec le client...
- développer un projet e-business : analyser de façon pertinente des documents et indicateurs financiers et les environnements spécifiques pour réussir un projet digital, mobiliser des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation, en s'intégrant dans un projet collectif.

Parcours international business : achat, vente

- Formuler une stratégie commerciale à l'international : évaluer l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export, en sélectionnant le/les marché(s) les plus performants pour l'entreprise ;
- piloter les actions à l'international : utiliser les outils adaptés aux achats à l'international, adapter la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international, piloter des opérations d'import-export de façon performante, développer une politique marketing adaptée au contexte international.

Parcours Développement commercial et management de la relation client

- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation : identifier les opportunités de développement les plus porteuses, manager efficacement les équipes commerciales, élaborer une offre co-construite, en mode projet avec les clients, les services supports et les prestataires extérieurs ;
- manager la relation client : développer une culture partagée de service client, piloter la satisfaction et l'expérience client tout au long du parcours dans une perspective durable, valoriser le portefeuille client par l'exploitation des données client dans le respect de la réglementation.



MÉTIERS

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Tous les métiers du marketing digital (trafic manager, community manager, animateur de site web, assistant marketing digital...) et du e-business , création de startup commerciale digitale...

Parcours International business : achat, vente

- Tous les métiers du Commerce International (assistant export, chargé d'affaires à l'international,...)

Parcours Business développement et management de la relation client

- Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : business developer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients...

PUBLIC CONCERNÉ

Baccalauréats généraux

- La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique

Baccalauréats technologiques

Tous les profils

Autres

- Possibilité de Validation des Acquis pour les non-bacheliers ou accès en formation continue ;
- diplôme d'Accès aux Études Universitaires (DAEU B option scientifique).

Candidater sur www.parcoursup.fr de janvier à mars pour entrer en B.U.T. 1

Candidater sur l'application eCandidat de l'Université de Franche-Comté : pour une entrée directe 2^e semestre en B.U.T. 1 ou à partir du B.U.T. 2

CHOISIR SON PARCOURS :

Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part [Gérer une activité digitale], et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up [Développer un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.

Parcours international business : achat, vente

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques [évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation], et leurs compétences opérationnelles [achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers] dans un contexte international.

Parcours business développement et management de la relation client

Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.