



## 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@umlp.fr

#### Pour toute question sur l'inscription

03 84 58 77 12 / 77 13  
scolarite-iutnfc@umlp.fr

[www.iut-nfc.umlp.fr](http://www.iut-nfc.umlp.fr)



+ d'infos sur le B.U.T.

#### Pour toute question sur la formation continue et l'alternance

sefocal@umlp.fr  
03 81 66 61 21

SOLUTIONS - www.chez-jp.com - 06 42 97 45 65 • Crédits photos : IUT Nord Franche-Comté, Samuel Camovalli, Fotolia



# Techniques de Commercialisation

**iut** Nord Franche-Comté

## 3 PARCOURS À PARTIR DU B.U.T. 2

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

## ALTERNANCE DÈS LA PREMIÈRE ANNÉE ET À PARTIR DU B.U.T. 2 OU UNIQUEMENT EN B.U.T. 3

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation forme de futurs 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...

**B.U.T.**  
Bachelor Universitaire de Technologie



UNIVERSITÉ  
MARIE & LOUIS  
PASTEUR

• iut  
Nord  
Franche-Comté  
Belfort - Montbéliard



UNIVERSITÉ  
MARIE & LOUIS  
PASTEUR

• iut  
Nord  
Franche-Comté  
Belfort - Montbéliard

## COMPÉTENCES

### Marketing :

Étudier les marchés pour détecter les opportunités, développer une stratégie marketing en déterminant le positionnement, les cibles et les moyens de les atteindre en terme de produits/service, prix, stratégie de communication et stratégie de distribution.

### Négociation-vente :

Conquérir de nouveaux marchés et de nouveaux clients, satisfaire le besoin des clients professionnels ou particuliers.

### Communication :

Élaborer une stratégie de communication, créer des supports de communication (affiches, plaquette, flyers), utiliser le digital pour communiquer.

## PARCOURS

### Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

- Gérer les activités digitales : développer une stratégie digitale, en optimisant la relation digitale avec le client.



### 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.

### 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.

## 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...

Candidater sur [www.parcoursup.fr](http://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<sup>e</sup> semestre en B.U.T. 1 ou à partir du B.U.T. 2

## INTERNATIONAL

Les étudiants ont la possibilité de réaliser leur stage à l'étranger, d'effectuer un semestre au Canada dès la 2<sup>e</sup> année, et même de poursuivre leur 3<sup>e</sup> année complète dans un établissement canadien.

Autres possibilités de semestre à l'étranger : en Allemagne, en Espagne, au Canada, au Mexique, double diplôme avec la Canada. Stage à l'étranger possibles pour 2 ou 4 mois.

## PUBLIC CONCERNÉ

### Baccalauréats généraux et technologiques

Tous les bacs généraux et bacs technologiques, les réorientations. La formation peut accueillir des profils variés, quels que soient les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au lycée général et technologique.