

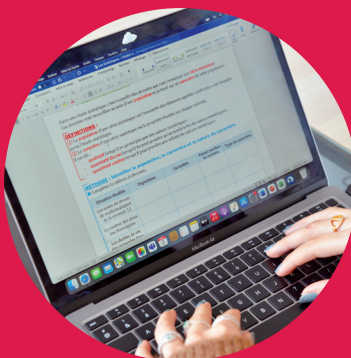


LE + DU DÉPARTEMENT

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

OUVERTURES PROFESSIONNELLES

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



+ 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

UNIVERSITÉ
MARIE & LOUIS
PASTEUR



Techniques de Commercialisation

iut Nord Franche-Comté

3 PARCOURS À PARTIR DU B.U.T. 2

**1 • Business Développement
et management de la
relation client**

**2 • International
business : achat et
vente**

**3 • Marketing digital,
e-business et
entrepreneuriat**

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

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...

PUBLICS CONCERNÉS

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.

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

Candidater sur l'application eCandidat de l'Université Marie et Louis Pasteur : pour une entrée directe 2^e 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^e année, et même de poursuivre leur 3^e 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.