

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

ORIENTATION TOURISME

Fiches RNCP : 35354 / 35358



TAUX DE RÉUSSITE : 93 %

Diplômés 2025

SITE DE CANNES

- 📍 Campus Georges Méliès,
214 avenue Francis Tonner
- ✉ iut.dept-tcc@univ-cotedazur.fr
- ☎ 04 89 15 33 20
- 🌐 iut.univ-cotedazur.fr

LES +

- Orientation tourisme : une ouverture supplémentaire sur un domaine porteur
- Possibilité de réaliser les stages ou la 3^e année complète à l'étranger
- Localisation sur le nouveau campus universitaire Georges Méliès.

OBJECTIF DE LA FORMATION

La formation techniques de commercialisation, orientation tourisme prépare aux carrières commerciales, ainsi qu'à celles du tourisme et de l'événementiel. Elle propose une approche innovante par compétences et un enseignement avec de nombreuses mises en situations professionnelles.

Pour une orientation affinée, 2 parcours sont proposés dès la 2^e année :

- **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)** : intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service (étude de marché, vente, stratégie marketing et communication...).
- **Stratégie de marque et événementiel (SME)** : gérer des marques commerciales, des marques industrielles, de service ou d'organisations. Concevoir et mettre en œuvre une stratégie événementielle.

MODALITÉS D'ADMISSION

Sélection : examen du dossier et entretien possible sur convocation

Prérequis

- Bac général : toutes spécialités, préférence pour sciences éco et sociales, mathématiques, humanités, littérature, géopolitique et sciences po...
- Bac technologique : toutes séries, préférence pour STMG

Tarifs : voir rubrique scolarité

Date de dépôt du dossier de

candidature Suivre les calendriers :

- Parcoursup pour une entrée en BUT 1

- Ecandidate pour intégrer le BUT 2 parcours MDEE en alternance, ou le BUT 3 parcours MDEE en traditionnel et en alternance & parcours SME en traditionnel

Préparation du diplôme

- Formation traditionnelle : en 1^{re}, 2^e et 3^e années. Stages : 4 semaines en 1^{re} année, 8 semaines en 2^e année, 14 semaines en 3^e année
- Formation en alternance : en 2^e et 3^e années pour le parcours MDEE
- Formation professionnelle continue

FORMA SUP
MÉDITERRANÉE



COMPÉTENCES

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Gérer une activité digitale. Développer un projet e-business (parcours MDEE)
- Élaborer l'identité d'une marque. Manager un projet événementiel (parcours SME).

ORGANISATION

Les enseignements se déroulent sous la forme de cours magistraux, travaux dirigés, projets et mises en situations professionnelles, visites sur site, participation à des séminaires et à des conférences.

PROGRAMME (extrait)

- Vente, marketing, communication commerciale
- Environnement économique et juridique de l'entreprise, éléments financiers de l'entreprise, rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, langues du commerce, ressources et culture numériques, expression communication et culture
- Introduction au tourisme, marketing du tourisme, distribution du tourisme, attractivité des territoires, conception de produits touristiques...

Modalités de contrôle des connaissances et des compétences : contrôle continu intégral

Durée de la formation : 3 ans

Possibilité de valider un ou des blocs de compétences : non

Places ouvertes en 1^{re} année (rentrée 2025) : 112

Niveau d'équivalence du diplôme : bac +3

ET APRÈS

- Poursuite d'études : écoles de commerce, masters
- Insertion professionnelle

MÉTIERS

Web marketeur, responsable e-commerce, chargé de référencement web, trafic manager, chef de projet événementiel, chargé de communication événementielle, créateur de start-up.