

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Fiches RNCP : 35354 / 35355 / 35357



OBJECTIF DE LA FORMATION

Cette formation est fondée sur un double impératif : apporter des compétences aux étudiants dans les domaines du marketing, de la communication, de la vente, et leur donner dès la 2^e année, la possibilité de mettre en pratique les compétences acquises, afin d'assumer rapidement des responsabilités dans leurs stages et dans la réalisation de projets. La maîtrise des techniques d'expression et des outils numériques de dernière génération est également valorisée dans les travaux de groupe.

3 parcours sont proposés à partir de la 2^e année :

- | **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)**
- | **Business international : achat et vente (BI)**
- | **Business développement et management de la relation client (BDMRC).**

MODALITÉS D'ADMISSION

Selection

Examen du dossier et entretien possible sur convocation

Prérequis

Tout type de baccalauréat

Date de dépôt du dossier de candidature

Suivre les calendriers :

- Parcoursup pour une entrée en BUT 1
- Candidat pour une entrée en BUT 2 & 3

Tarifs : voir rubrique scolarité

Préparation du diplôme

- Formation traditionnelle : en 1^{re}, 2^e et 3^e années, avec stages
- Formation en alternance : en 1^{re}, 2^e et 3^e années pour les parcours MDEE & BDMRC
- Formation professionnelle continue



TAUX DE RÉUSSITE : 95 %

Diplômés 2025

LES +

- Possibilité de réaliser son stage en Europe, Australie, Afrique du Sud, Canada...
- Intervention de professionnels.

SITE DE NICE

- 📍 41 boulevard Napoléon III
- ✉ iut.dept-tcn@univ-cotedazur.fr
- 📞 04 89 15 31 10
- 🌐 iut.univ-cotedazur.fr

COMPÉTENCES

- Conduire les actions marketing, communiquer l'offre commerciale et la vendre
- Gérer une activité digitale. Développer un projet e-business (parcours MDEE)
- Formuler une stratégie de commerce à l'international. Piloter les opérations à l'international (parcours BI)
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation. Manager la relation client (parcours BDMRC).

ORGANISATION

Les enseignements se déroulent sous la forme de cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, visites sur site, participation à des séminaires et à des conférences.

PROGRAMME (extrait)

- Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, de la vente, de la communication commerciale
- Marketing mix, études marketing, environnement économique de l'entreprise, tableau de bord commercial, entretien de vente, négociation, expression communication et culture, LV1 anglais (obligatoire), LV2 espagnol ou italien
- Management stratégique, création et innovation, stratégie et veille à l'international, conduite de projet digital, stratégie e-commerce, ressources et culture numérique (TIC), création de site web...

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) : 168

Niveau d'équivalence du diplôme : bac +3

ET APRÈS

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

MÉTIERS

Directeur commercial, cadre marketing, community manager, responsable export, conseiller clientèle, directeur approvisionnement, chargé d'affaires, commercial à l'international, conseiller financier, créateur de start up...