



BESOIN DE PLUS D'INFORMATIONS ?

IUT ANGOULÊME

05 45 67 32 07

4 Avenue de Varsovie

16000 ANGOULÊME

iut16-scol@ml.univ-poitiers.fr

DÉPARTEMENT TC

05 45 67 32 30

iut16-wtc@ml.univ-poitiers.fr

BACHELOR UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

B.U.T. TC

Vente
Marketing
Communication



NOS RÉSEAUX

Retrouvez-nous sur nos différents réseaux en scannant le QR-Code !



FORMATION

Apprenez à commercialiser des biens ou des services, devenez des experts en négociation et relation client, tout en développant des compétences pour organiser des événements inoubliables y compris à l'international !

TYPE DE BAC

- ◆ Tous types de BAC et équivalents

ADMISSION

- ◆ Candidature sur dossier
- ◆ Parcoursup
- ◆ Passerelles BUT2 ou BUT3

ATTENDUS

Pour réussir dans cette formation, il est important de savoir travailler en équipe, avoir un bon sens de l'organisation et du travail et un bon niveau en langues.

PARCOURS

- ◆ **Business développement et management de la relation client**

Le parcours business développement et management de la relation client vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

- ◆ **Business international: achat et vente**

Le parcours business international : achat et vente a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles.

◆ Stratégie de marque et évènementiel

Le parcours stratégie de marque et évènementiel forme les étudiants à manager la marque et à employer l'évènement comme outil de communication, afin de créer un territoire de marque.

RÉPARTITION DES COURS

ANNÉE 1



ANNÉE 2



ANNÉE 3



■ CM et TD* ■ TP, Projets et autonomie

*Cours magistraux et travaux dirigés

Évaluations en contrôle continu

STAGE ET APPRENTISSAGE

Formation initiale avec stage obligatoire ou apprentissage.



Année 3

Stage 12-14 semaines¹
ou
Apprentissage

1. Possibilité de stage à l'étranger
2. Uniquement pour le parcours **Business développement et management de la relation client**

Les diplômés pourront s'insérer dans le monde professionnel ou poursuivre leurs études.

POURSUITE D'ÉTUDE

- ◆ Masters
- ◆ Écoles de commerce
- ◆ IAE (Institut d'Administration des Entreprises) Poitiers-Angoulême

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

- ◆ Commercial / Conseiller clientèle
- ◆ Acheteur / Vendeur à l'international
- ◆ Chargé de communication
- ◆ Chef de projet évènementiel

Les avantages de TC à Angoulême

- ◆ Promotion à taille humaine (88 pers.)
- ◆ Équipe pédagogique proche des étudiants
- ◆ Possibilité de stage à l'international
- ◆ Projets concrets avec des professionnels locaux
- ◆ Possibilité d'ERASMUS au semestre 3