

Département

**TECHNIQUES
DE
COMMERCIALISATION**

Bachelor Universitaire de Technologie

EN FORMATION INITIALE ET APPRENTISSAGE

Parcours :

- Business développement et management de la relation client
- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Marketing et management du point de vente



IUT
LE HAVRE

UNIVERSITÉ
U
LE HAVRE
NORMANDIE

LE DIPLÔME

Le **Bachelor universitaire de technologie TC** est un diplôme en 3 ans après le baccalauréat, de grade licence Niveau 6, qui a vocation à l'insertion professionnelle.

- 1800 heures de formation
- 600 heures de projets
- 3 **parcours** dès la 2^{ème} année
- 5 **compétences** par parcours
- Entre 22 et 26 semaines de **stage**
- 180 ECTS

BDMRC-RNCP 35357

MMPV-RNCP 35356

MDEE-RNCP 35354

La formation est aussi proposée en apprentissage à partir de la deuxième année.

Pour BDMRC (formation initiale) : Fort accent international grâce à son dispositif Business English+ (certains cours seront dispensés en anglais)

Les stages et semestres peuvent se faire à l'international.

Préparation au TOEIC

Les poursuites d'études sont possibles en Master, en école de commerce...

LES MÉTIERS

Parcours BDMRC : manager commercial, commercial, acheteur, chef de projet CRM, manager de la relation client...

Parcours MDEE : entrepreneur, trafic manager, content manager, UX manager, social media manager, webmarketeur, community manager, chargé SEM (SEO, SEA)...

Parcours MMPV : responsable adjoint de point de vente, manager de rayon, responsable merchandising, conseiller de vente...

SECTEURS D'ACTIVITÉ

Dans tout type d'entreprises.



LES PARCOURS

A BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

B MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

C MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE



LES COMPÉTENCES

Compétences communes aux 3 parcours

1 Conduire des actions marketing

Ressources : études marketing, stratégie d'entreprise, stratégie marketing, marketing mix, marketing, comptabilité/finance, économie (nationale et internationale), droit (commercial, du travail), conduite de projet.

2 Vendre une offre commerciale

Ressources : prospection, entretien de vente et achat, négociation en situation complexe.

3 Communiquer l'offre commerciale

Ressources : fondamentaux et moyens de la communication commerciale, expression, infographie, communication digitale, conception d'une campagne de communication.

Remarque : maintien des ressources supports de mathématiques, informatiques et une dimension importante à l'apprentissage des langues et l'international.

Parcours BDMRC

1 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

Ressources : marketing BtoB, management et pilotage de l'équipe, marketing des services, nouveau comportement des consommateurs...

2 Manager la relation client

Ressources : gestion de la relation client, GRC omnicanale, management de la valeur client, management des comptes-clés.

3 En BDMRC formation initiale, fort accent international grâce à son dispositif Business English+ (certains cours seront dispensés en anglais).

Parcours MDEE

1 Gérer une activité digitale

Ressources : stratégie de marketing digital, stratégie e-commerce, référencement, stratégie de contenu, rédaction web, social media et e-CRM, trafic management.

2 Développer un projet e-business

Ressources : innovation et créativité, business model, supply chain, formalisation et sécurisation d'un business model...

Parcours MMPV

1 Manager une équipe commerciale sur un espace de vente

Ressources : management de la performance du point de vente, management de l'équipe, trade marketing.

2 Piloter un espace de vente

Ressources : marketing du point de vente, merchandising, gestion de la relation client, expérience client, supply chain.

MODALITÉS D'ADMISSION

Formation ouverte aux bacheliers généraux ou technologiques, professionnels ainsi qu'aux diplômés en équivalence (DAEU).

**QUELLES SPÉCIALITÉS
POUR QUEL B.U.T. ?**



Que vous soyez en terminale ou dans un autre cursus, pour faire acte de candidature :



Entrez dans l'enseignement supérieur

Diplôme accessible aussi en Formation continue (reprise d'études pour les salariés, les demandeurs d'emploi...) et par la VAE (Validation des acquis de l'expérience).

02 32 74 44 50

formation.continue@univ-lehavre.fr

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

02 32 74 46 80

iut-dir-tc@univ-lehavre.fr

www-iut.univ-lehavre.fr/tc

Le département TC se situe
sur le site de Caucriauville.



SITE DE CAUCRIAUVILLE

32, rue Boris Vian

76610 Le Havre

02-32-74-46-00

Tramway : Ligne B

Station «Schuman»



Institut universitaire de technologie du Havre

BP 4006 - 76610 LE HAVRE

www-iut.univ-lehavre.fr