

B.U.T. TC

BACHELOR UNIVERSITAIRE
DE TECHNOLOGIE
BAC +3



BUT
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

Techniques
de Commercialisation

ALTERNANCE

Faites de nos étudiants vos futurs
collaborateurs



À Vannes,

2 PARCOURS POUR VOS ALTERNANTS

Le Bachelor Universitaire de Technologie, est le diplôme national, **exclusif aux IUT**, de **grade licence (Bac+3)**, **contrôlé et accrédité par l'État**. Il est construit sur une approche par compétence.



Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) **Techniques de Commercialisation** forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client ou encore la transformation digitale.

Le titulaire du B.U.T. est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

PARCOURS MARKETING DIGITAL E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (MDEE)

en alternance

Ce parcours forme aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. L'étudiant sera en capacité de gérer, de construire une activité digitale, de développer un projet e-business en tant qu'initiateur, partie prenante active puis en tant que responsable de projet ou d'entreprise B to C, B to B, tournée vers un bien et/ ou un service.

POUR QUELS MÉTIERS ?

Responsable parcours :

Leila Damak

leila.damak@univ-ubs.fr

- Responsable ou Chef.fe de projet web
- Animateur.trice de site marchand/web
- Spécialiste SEO/SEM, Trafic Manager
- Community manager & Social Media

PARCOURS BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)

en alternance

Ce parcours permet d'intégrer les fonctions commerciales des entreprises. Les forces de vente, chargées de conquérir et de fidéliser les clients professionnels ou particuliers, sont devenues indispensables au développement et à la pérennité des entreprises. L'étudiant sera en capacité de travailler en collaboration avec les clients, comprendre leurs besoins, résoudre leurs réclamations et développer le portefeuille client.

POUR QUELS MÉTIERS ?

Responsable parcours :

Franck Jezequel

franck.jezequel@univ-ubs.fr

- Chargé.e d'affaires
- Responsable commercial
- Conseiller & gestionnaire clientèle
- Chef.fe de secteur

QUELLES DÉMARCHES POUR RECRUTER UN ALTERNANT ?



Informations pédagogiques

Contenu d'un parcours, nombre d'heures, rythme et périodes d'alternance, contacter le responsable (voir coordonnées au recto).

Informations administratives

Modalités (contrat, aides, rémunération, coût), contacter le pôle alternance : iutva.alternance@listes.univ-ubs.fr

L'IUT, en chiffres



**1 alternant
encadré**
par 1 tuteur enseignant



Entre **31 et 35**
semaines
en entreprise
par an



1200 étudiants
à l'IUT dont
près de **300**
alternants
en 2023



Contrat
sur **2 ans**
(B.U.T. 2 & B.U.T 3)
ou sur 1 an
pour le B.U.T 3

Aides
de l'État
pour
un apprenti majeur



Club des
partenaires
entreprises :
500 membres,
pourquoi pas
vous ?

IUT de Vannes - Université Bretagne Sud
8, rue Montaigne
56000 Vannes

iutvannes.fr



Vannes
iut :
Université Bretagne Sud