

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



## Admission

### Public visé :

Baccalauréats :

- ✓ Général
- ✓ STMG
- ✓ Autres

### Procédure :

Les candidats déposent leurs vœux sur le site internet :

[www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)

Informations auprès de la scolarité :

☎ 02 98 90 85 05/85 87 © [scolarite.iutquimper@univ-brest.fr](mailto:scolarite.iutquimper@univ-brest.fr)

En formation initiale, formation continue, VAE, **possibilité d'alternance dès la 1<sup>re</sup> année.**

## Objectifs de la formation

Le BUT Techniques de Commercialisation (TC) 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.

Le titulaire du BUT TC 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.

La formation offre aux titulaires du BUT TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un Master.

## Pédagogie

- ✓ Approche par compétences
- ✓ Confrontation à la réalité quotidienne de l'entreprise
- ✓ Travaux de groupes
- ✓ Cours interactifs



### Contacts

**Responsable de la formation**  
Samuel GUILLEM

**Secrétariat :**

☎ 02 98 90 85 13

✉ [tc.iutquimper@univ-brest.fr](mailto:tc.iutquimper@univ-brest.fr)

🌐 [univ-brest.fr/iut-quimper](http://univ-brest.fr/iut-quimper)

📍 2 rue de l'Université  
29334 Quimper cedex

**Responsable de la formation par alternance**

Sébastien PIQUET

☎ 02 98 90 85 22

## Compétences et parcours

### Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Formation

- ✓ **Initiale**
- ✓ **Alternance**

### Parcours business international : achat et vente

Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Formation

- ✓ **Initiale**
- ✓ **Alternance**

### Parcours business développement et management de la relation client

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

Formation

- ✓ **Initiale**
- ✓ **Alternance**

## Débouchés

### L'insertion professionnelle

- > **Parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat** : métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.
- > **Parcours business international** : achat et vente : métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation intégrée.
- > **Parcours business développement et management de la relation client** : Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type de secteur.

## Actualités

Suivez le BUT TC sur les réseaux :

 IUT TC Quimper

 @tc\_iutquimper

 <https://www.linkedin.com/company/iut-techniques-de-commercialisation-quimper/>





## Les + de la formation

- ✓ **Opération CREA** : Depuis plus de 35 ans, les étudiants accompagnent les futurs créateurs d'entreprise dans toute la démarche d'élaboration de leur projet (étude commerciale, fiscale, sociale, juridique et financière). Cette opération a permis la création effective de plus de 200 entreprises.
- ✓ **Jeu de négociation à la montagne**, en 2ème année, au cours duquel les étudiants participent à une simulation de gestion
- ✓ **Associations étudiantes** (organisation d'évènements sportifs et festifs...)
- ✓ Journées internationales
- ✓ **Réseau des anciens** - TC Quimper a fêté ses 55 ans en 2024

## Langues

- > **Cours en salles laboratoires de langues et salles TD**
- > Possibilité de participer à un **concours de négociation-vente en langues étrangères (INC)**
- > **Certifications officielles proposées** : TOEIC (anglais) et CLES (espagnol).
- > Cours et conférences en langues étrangères.
- > **Stages à l'étranger : possibles au cours des 3 années (aux dates indiquées).**
- > **Etudes à l'étranger** : en BUT 3 (toute l'année) **dans l'une de nos 50 universités internationales partenaires (p.27).**



## Témoignages

### Margaux

Le BUT Techniques de Commercialisation m'a vraiment aidée à mieux comprendre le monde du travail. Les cours avec des professionnels du secteur du commerce m'ont permis de voir comment ça se passe vraiment dans les entreprises, et en même temps, on est à l'université et on apprend à prendre du recul et à réfléchir plus globalement sur les enjeux du commerce. Grâce à cette formation, je me suis sentie prête pour mes premiers stages et j'ai ensuite trouvé rapidement un poste dans une entreprise de marketing digital.

### Camille

Lors de la dernière année de mon diplôme en Tech de Co, je suis partie au Pays de Galles où j'ai étudié le marketing. J'ai intégré le master marketing des services à l'IAE de Brest l'année suivante. Je suis actuellement en master 2 en alternance dans la société qui m'avait accueilli en stage de deuxième année. La formation TC est à l'origine de ce parcours car, en plus d'être un cursus complet, riche et varié, c'est un parcours professionnalisant avec ses stages et ses nombreux projets qui nous mettent en relation directe avec des professionnels de secteurs variés.

### Thomas

Mon aventure a commencé grâce au stage en TC. En effet, j'ai effectué mon stage dans une agence immobilière. Durant ce stage, j'ai établi de bonnes relations avec mes « patrons », ils m'ont proposé un CDI. Rapidement, la gérante de l'agence et moi nous sommes rendus compte que nous avions un projet commun : créer une société. Aujourd'hui, je suis donc associé d'une SARL d'importation et distribution de bijoux fantaisies, de maroquinerie et d'accessoires de mode

