



ÉDITO Grégory GAUTHERET - Chef de département

Le B.U.T. TC est une formation diplômante post-bac d'une durée de 3 ans, reconnue par l'Etat. Elle forme des professionnels aptes à occuper des postes commerciaux et marketing polyvalents. Au cours du cursus, l'étudiant va progressivement acquérir des connaissances générales et professionnelles grâce à une équipe pédagogique dynamique composée de professeurs permanents et de professionnels issus du monde de l'entreprise. Nos intervenants sont en lien constant avec les entreprises, de ce fait, le contenu des enseignements est adapté aux problématiques actuelles du monde professionnel.

Nous vous apportons une formation professionnalisante de haut niveau par le biais d'une pédagogie active vous permettant d'acquérir un socle de compétences pour intégrer le monde du travail ou poursuivre vos études.

L'antenne de Fontainebleau a la particularité d'accueillir un groupe de 30 étudiants par promotion dans un cadre de travail agréable et plaisant.

ORGANISATION DE LA FORMATION

- 1800 heures d'enseignement ;
- Formation initiale classique organisée sur 6 semestres de début septembre à fin juin ;
- Possibilité de suivre la formation en cycle initial ou en alternance dès la première année.

PROFESSIONNALISATION

- Des stages en entreprise et des projets tutorés à réaliser pour des commanditaires sont organisés chaque année ;
- Plusieurs modules abordés avec une méthodologie de travail innovante, mise en situation, mode projet, conférences avec des entreprises, challenges commerciaux et business games ;
- Cours d'entraînement à la certification Voltaire et passage du test officiel ; Beaucoup de travaux à l'oral organisés de manière à développer l'aisance orale, la confiance en soi et le savoir-être.

INTERNATIONAL

- Plus de 30 accords inter-universitaires (Canada, Amérique Latine, Thaïlande, Corée du Sud, Chine) et Erasmus (Allemagne, Belgique, Espagne, Hongrie, Irlande, Pays-Bas, Portugal) ;
- Possibilité d'effectuer des semestres à l'étranger dans le cadre d'échanges universitaires internationaux et d'effectuer les stages à l'étranger, sous certaines conditions ; une expérience interculturelle constitue une réelle opportunité pour construire son projet professionnel ;
- En 3^{ème} année, entraînement et passage du TOEIC (examen reconnu à l'international) ;
- Séjours d'études optionnels aux Etats-Unis, Corée du Sud et en Colombie en 2^{ème} année pendant les vacances universitaires ;

DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Le jeune diplômé est rapidement opérationnel en entreprise. Les domaines d'intervention sont très variés : e-commerce, import/export, secteur banque/assurance, grande et moyenne distribution et événementiel

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BUT permet de valider 180 ECTS. La polyvalence des matières enseignées au cours du BUT permet au diplômé de poursuivre sans difficulté ses études en Master ou Master professionnel en Université ou en Écoles de commerce.

A la fin de la deuxième année, les 120 ECTS permettent la délivrance du DUT et de poursuivre sur une licence professionnelle ou une licence générale.

LES + DU B.U.T.

- Une proximité avec le corps professoral
- Un accompagnement de l'équipe enseignante tout au long du cursus
- Des cours assurés en petit groupe
- Des partenariats avec des entreprises locales et associations pour les projets au cœur de la formation
- Un ancrage international permettant de découvrir des systèmes éducatifs universitaires étrangers et le monde de l'entreprise de pays étrangers
- Des équipements récents : laboratoire de langues, salle de cours multimédia, salle informatique, réseau wifi
- Une Bibliothèque Universitaire ayant des ressources pédagogiques en version numérique et papier
- Des places en résidences universitaires réservées pour les étudiants de l'IUT
- Une vie étudiante active
- Un site implanté dans la forêt domaniale de Fontainebleau, cadre verdoyant et convivial
- Un campus proche du centre-ville animé et dynamique

Pour plus d'informations, connectez-vous sur www.parcoursup.fr

Et retrouvez toutes les informations de la formation sur <http://www.iutsf.u-pec.fr>



FI / FA

FI : Initiale / FA : Alternance

CONDITIONS D'ADMISSION

- Candidature : www.parcoursup.fr
- Bac
- Amphi de présentation de la formation et de recrutement
- Tests



Sénart : dut.tc@iutsf.org
Fontainebleau : dut.tcf@iutsf.org



CONTACTS :

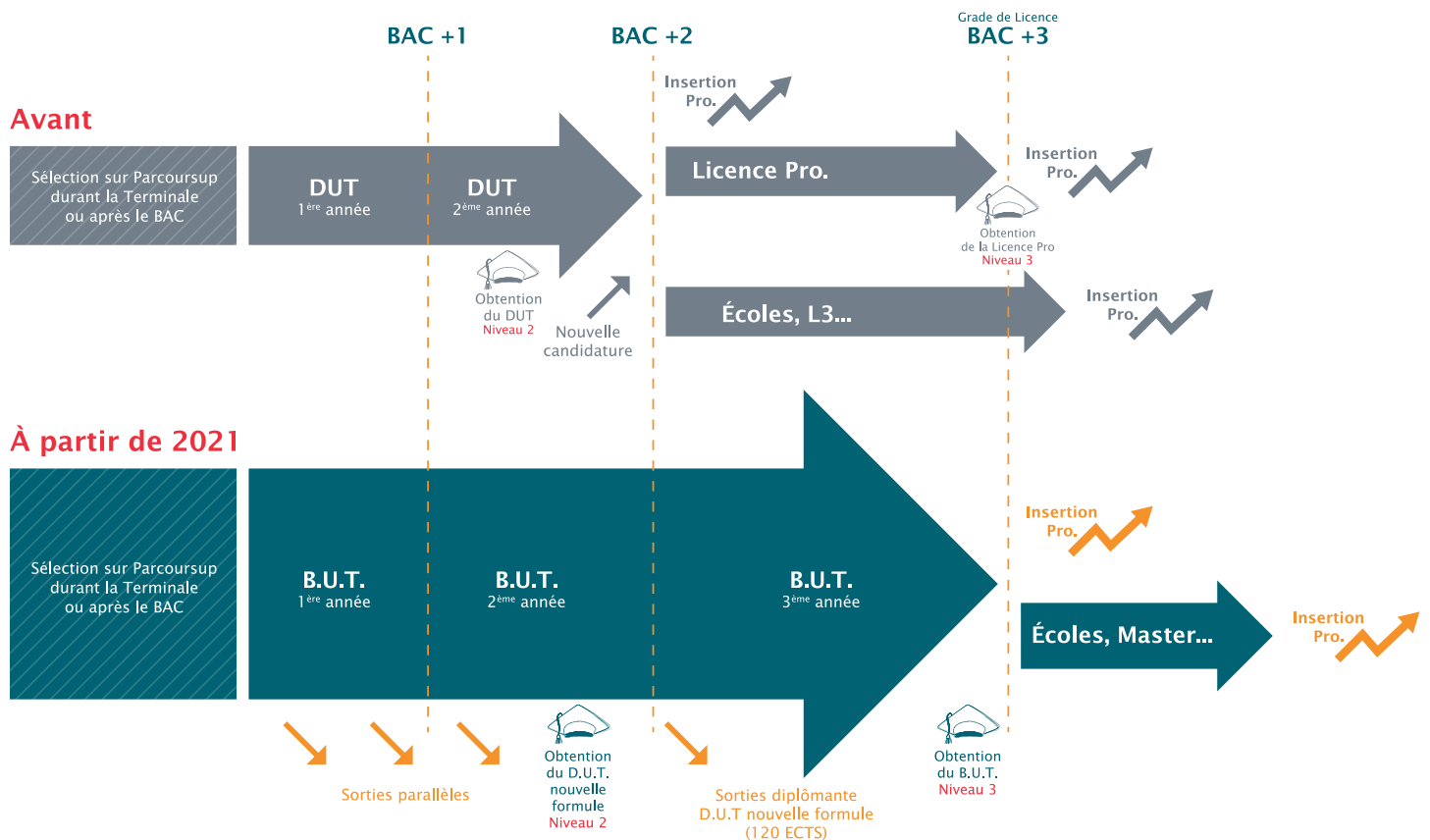
36 Rue Georges Charpak 77567 Lieusaint Cedex
01 64 13 41 86

Route forestière Hurtault 77300 Fontainebleau
01 60 74 68 21



LES PARCOURS ET LES COMPÉTENCES

Le B.U.T. de nouvelles perspectives pour les étudiants et les employeurs



LES ENSEIGNEMENTS

Parcours 1 :

MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Ce parcours vise tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Gérer une activité digitale : pilotage et gestion des activités digitales
- Développer un projet e-business : développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up

Parcours 3 :

MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Ce parcours vise tous les métiers de la Distribution : retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente

Parcours 5 :

STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

Ce parcours vise tous les métiers du Branding (Management de la marque) tels que Brand manager, Assistant Content Manager (Responsable de contenu), Activateur de marque et Chargé de projet événementiel

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Élaborer une identité de marque : valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse
- Manager un projet événementiel : pilotage et gestion des projets événementiels autour de la marque

Parcours 2 :

BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Ce parcours vise tous les métiers Commerce International

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Formuler une stratégie de commerce à l'international : évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation
- Piloter les opérations à l'international : achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers

Parcours 4 :

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Ce parcours vise tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuilles clients, ...

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client