Lieu de formation

IUT Poitiers-Niort-Châtellerault
Site de Châtellerault
Dpt Techniques de Commercialisation
34 avenue Alfred Nobel
86100 Châtellerault

Pour toute question sur la formation

05 49 02 52 20

iutp.tc@univ-poitiers.fr

Pour toute question sur l'inscription

05 49 45 34 31

iutp.scolarite@univ-poitiers.fr

Pour toute question sur la formation continue et l'alternance

05 49 45 41 64

iutp.fca@univ-poitiers.fr

Besoin d'en savoir plus sur la formation ? Scannez-moi !

Bachelor Universitaire de Technologie

Techniques de Commercialisation

"Un temps pour apprendre avant d'entreprendre"

Objectifs

Outre la pluralité des enseignements, de nombreuses mises en situation professionnelles ainsi qu'une pédagogie par projet permettent :

- D'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, de la négociation commerciale et de la gestion.
- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- De préparer une insertion professionnelle ou une poursuite d'études, grâce au développement de solides compétences dans les différents aspects du marketing.

Conditions d'admissibilité

La formation peut accueillir des profils variés, selon les enseignements de spécialité et les enseignements optionnels choisis au **lycée général* et technologique STMG**.

% DES PLACES RÉSERVÉES PARCOURSUP - RENTRÉE 2025

BACS GÉNÉRAUX ET AUTRES	BACS TECHNOLOGIQUES
45%	55%

** **Bac général** : pour réussir pleinement dans cette formation, il est conseillé aux élèves de lycée général d'avoir suivi certains enseignements de spécialité*

- ***Très adaptés** : Histoire, géographie, Géopolitique et sciences politiques - Mathématiques - Sciences économiques et sociales*
- ***Adaptés** : Langues littératures et cultures étrangères - Numérique et sciences informatiques - Physique-chimie - SVT - Sciences de l'ingénieur*

Candidatures

Public lycéen

Candidature sur parcoursup.fr de janvier à mars

Sélection sur dossier

parcoursup
Entrez dans l'enseignement supérieur

Autres publics

Etudiants en réorientation (L1/L2, CPGE, autres formations)

Seuls les excellents dossiers de bacheliers professionnels sont susceptibles d'intégrer la formation

Formation continue, reprise d'études en disposant d'un diplôme requis ou en bénéficiant d'une validation d'acquis personnels et/ou professionnels.

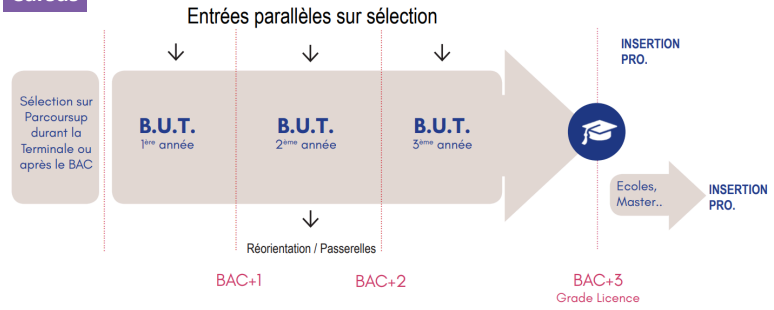
Université de Poitiers

IUT Poitiers Niort Châtellerault

CFA SUP Nouvelle-Aquitaine

IUT Poitiers Niort Châtellerault

Cursus



Programme

La durée de la formation représente 1 800 heures d'enseignements, réparties sur 6 semestres.

Consultez le programme détaillé sur notre site internet.

600 h
mises en situation professionnelle

22 à 26
semaines de stage
en France ou à l'international

Alternance
possible à partir de la 2e année

Les + de la formation

- **Une pédagogie moderne, adaptée et innovante** construite sur l'acquisition de compétences, d'apprentissages autour de mises en situations professionnelles, de gestions de projets et de missions en entreprises (stages et alternance)
- **Un encadrement** par des équipes pédagogiques mixtes (enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels).
- **Un accompagnement individualisé** dans un environnement universitaire à taille humaine.
- **Double diplôme** avec la licence économie-gestion de l'IAE de Poitiers.
- **Une ouverture à l'international :** séjours d'études Erasmus+, stages à l'étranger...

Enseignements

Communication commerciale · Marketing digital · Entrepreneuriat · Distribution · Outils de gestion · Economie · Gestion de projet · Droit · Techniques quantitatives · Négociation · Relation client · Management · Ressources numériques · Langues vivantes · Expression · Vente

Parcours

À partir de la 2e année, les étudiants choisissent l'un des parcours de formation suivants :

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.

Les débouchés professionnels : *les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation.*

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Ce parcours vise à former au activités commerciales digitales par l'acquisition de 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.

Les débouchés professionnels : *les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers d'entrepreneuriat.*

Le B.U.T. permet également la poursuite d'études (masters, écoles d'ingénieurs...).