

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

La pluralité des enseignements, les nombreuses mises en situation professionnelles et la pédagogie par projet du BUT TC 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 plus adapté).**

% DES PLACES RÉSERVÉES PARCOURSUP - RENTRÉE 2026	
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 littéraires 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



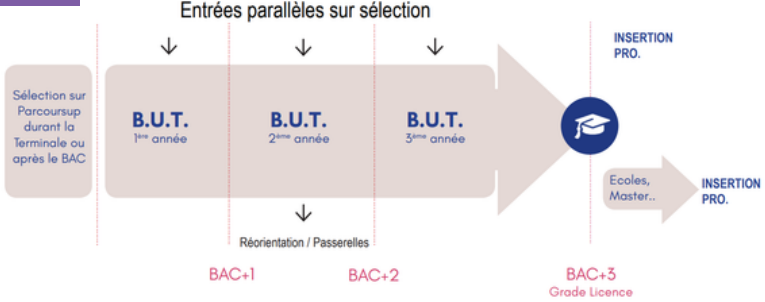
Autres publics

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.

Cursus



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 accompagnement individualisé** dans un environnement universitaire à taille humaine.
- + **Un encadrement** par des équipes pédagogiques mixtes (enseignants, enseignants-chercheurs et professionnels).
- + **Une ouverture à l'international :** séjours d'études Erasmus+, Canada, stages à l'étranger ...

Enseignements



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

26
semaines de stage
en France ou à
l'international

Alternance
possible à partir
de la 3e année

Parcours

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

➔ Développement commercial et management de la relation client

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

Les débouchés professionnels : les diplômés participeront à la stratégie marketing et commerciale, ainsi qu'à la gestion de la relation client, au sein des équipes commerciales de tout type d'entreprise industrielle, de service ou de distribution, dans des secteurs très variés (chefs de secteur, chargés d'affaires, gestionnaires de portefeuille clients, conseillers commerciaux, chargés de développement commercial, chargés de marketing, chargés de projet ...)

➔ Marketing digital et entrepreneuriat

Ce parcours forme aux activités commerciales digitales par l'acquisition de 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'entreprise.

Les débouchés professionnels : au sein des équipes commerciales et marketing de tout type d'organisation intégrant ou développant des activités de marketing digital, dans des secteurs très variés (chefs de projet digital, assistants marketing digital, chargés de communication digitale, responsable e-commerce...)

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