



# BUT (BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE)

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

BUT 1 TRONC COMMUN

BUT 2 ET 3 ( 3 PARCOURS POSSIBLES)

180 ECTS

3 ANS

### PLUS D'INFORMATIONS

<https://iut.univ-lille.fr/>



### IUT de Lille

Département TC

Lieu d'enseignement :

Campus Roubaix

### Responsable pédagogique

Guillaume Busin

### Contact administratif

iut-rbx-tc@univ-lille.fr

### Parcours (BUT 2/3)

- Marketing digital e-commerce et entrepreneuriat
- International Business achat et vente

- Retail et Management du point de vente

- Business development et gestion de la relation client

- Stratégie de marque et événementiel

### Organisation des études

- 3 ans organisés en 6 semestres

- 1800 heures de cours, travaux dirigés et travaux pratiques

- 26 semaines de stages réparties sur les trois années

- 600 heures de projets tutorés

- 5 parcours au choix, à compter de la deuxième année

### Régimes d'étude

Formation initiale, Formation continue, Formation en apprentissage (*à partir du BUT 1*)

## PRÉSENTATION DE LA FORMATION

Le BUT Techniques de Commercialisation est un programme national visant la professionnalisation par l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les milieux professionnels. Les enseignements sont conçus à partir d'une pédagogie basée sur les compétences, propice au travail en mode projet dans un environnement universitaire à taille humaine. Chaque année, l'étudiant découvre l'entreprise et affine son projet professionnel grâce à des stages, des projets tutorés ou encore des modules de formation spécifiques.

À partir de la **2e année**, cinq parcours de spécialisation vous seront proposés, vous aurez au choix :

- **Marketing digital e-commerce et entrepreneuriat**
- **International Business achat et vente**
- **Retail et Management du point de vente**
- **Business development et gestion de la relation client**
- **Stratégie de marque et événementiel**

## LES + DE LA FORMATION

- L'encadrement et le suivi des étudiants
- Les mises en situation professionnelles



Université  
de Lille

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION & SES PARCOURS

Le BUT TC offre :

- Une large place aux TDs et TPs en petits groupes
- Des évaluations par compétences et en contrôle continu
- La possibilité d'effectuer un séjour de mobilité à l'étranger en deuxième année

Dès le BUT 2, vous choisissez l'un des 5 parcours organisés autour de compétences spécifiques :

- Le parcours Marketing digital e-commerce et entrepreneuriat
- International Business achat et vente
- Retail et Management du point de vente
- Business development et gestion de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

## COMPÉTENCES GÉNÉRALES ET APRÈS ?

Les compétences du BUT TC se déclinent dans les blocs de connaissances et de compétences (BCC) suivants :

- Mener une démarche marketing
  - Conduire et gérer une activité commerciale
  - Prospecter
  - Maîtriser les techniques de vente
  - Mettre en place et suivre une action de communication
  - Maîtriser les outils de gestion
  - Développer une stratégie digitale
- Poursuites d'études :
    - Master à l'Université (Sciences de gestion),
    - Master à l'IAE
    - Master d'écoles de commerce ou de communication
  - Insertion professionnelle visée :
    - Chargé d'études commerciales
    - Assistant marketing/achat
    - Conseiller de clientèle
    - Technico commercial
    - Retail Manager
    - Chargé de communication

## MODALITÉS D'ACCÈS

**BUT 1 :** Pour les Élèves de terminale ou étudiants en réorientation, les personnes de nationalité française titulaires d'un diplôme étranger de fin d'études secondaires et les ressortissants de l'Union européenne ou pays assimilés

- Demande d'admission sur la plateforme nationale Parcoursup à partir du 19 janvier 2026 jusqu'au 12 mars 2026 : RDV sur <https://www.parcoursup.fr/>

Pour les personnes de nationalité étrangère (hors UE et assimilés)

- RDV sur <https://international.univ-lille.fr/>

Formation sélective : retrouvez sur Parcoursup les critères d'analyse des candidatures.



**BUT 2 & 3 :** Retrouvez toutes les modalités sur <https://www.univ-lille.fr/formation/candidater>