








## Bachelor TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

>>> parcours « Marketing et management du point de vente »

 **Niveau d'études visé :** Bac + 3

 **ECTS :** 180 crédits

 **Durée :** 3 ans

-  Formation initiale
-  Formation en alternance
-  Personnes en reprise d'études financées et demandeurs d'emploi
-  Accessible en VAE

### Présentation et objectifs

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation intervient 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 diplôme couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Le parcours "Marketing et management du point de vente" vise à donner au diplômé des capacités d'animation d'une équipe et de pilotage d'un espace de vente.

### Conditions d'accès

Les bacheliers STMG, les bacheliers généraux avec une spécialité (Sciences économiques, Histoire-géographie, Sciences politiques, Mathématiques, ...) ainsi que les bacheliers professionnels ayant une spécialité gestion/commerce se partagent les places. Sélection rigoureuse sur dossier + entretien.

### Contacts

#### Directeur des études

 **PARODI Corinne**  
0622167507 | [deptc@univ-corse.fr](mailto:deptc@univ-corse.fr)  
**GARANDEL Lara**  
0495468275 | [deptc@univ-corse.fr](mailto:deptc@univ-corse.fr)

#### Secrétariat pédagogique

 **LUCIANI Sandrine**  
0495468275 | [deptc@univ-corse.fr](mailto:deptc@univ-corse.fr)

### Enseignements dispensés

S1 : Communication commerciale, Ressources et culture numériques, Environnement juridique, Expression, Communication et culture, LV A, LV B, Fondamentaux de la vente, Techniques quantitatives et représentation, Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, Etudes marketing, Environnement économique de l'entreprise, Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, Initiation à la conduite de projet, Environnement financier, Corse

S2 : Moyens de la communication commerciale, Gestion et conduite de projet, Expression, Communication et culture, Ressources et culture numériques, Cout, Marge et prix d'une offre, Relation contractuelle commerciale, LV A, LV B, Prospection et négociation, Marketing mix, Etudes marketing, Techniques quantitatives et représentation, Psychologie sociale, Corse

S3 : Marketing mix, Etudes marketing, Environnement économique international, Droit des activités commerciales, Techniques quantitatives et représentations, Tableau de bord commercial, Psychologie sociale du travail, Anglais appliqué au commerce, LV B appliquée au commerce, Ressources et culture numériques, Projet personnel et professionnel, Expression, Communication et culture, Corse, Entretien de vente, Principe de la communication digitale, Marketing du point de vente

S4 : Stratégie marketing, Droit du travail, Anglais appliqué au commerce, LV B appliquée au commerce, Expression, Communication, Culture, Evaluer la performance du projet en déployant les T de C, Pilotage commercial d'une organisation, Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, Conception d'une campagne de communication, Management des équipes, Merchandising, GRC

S5 : Stratégie d'entreprise, Financement et régulation de l'économie, Droit des activités commerciales, Analyse financière, LV B, Expression, Communication, Culture, Management d'équipe, Supply chain, Droit de la distribution, Trade Marketing

S6 : Stratégie d'entreprise, Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise, Prise de décision - pilotage



## Compétences visées

La polyvalence de la formation permet aux étudiants d'accéder aux différents métiers de la fonction commerciale et de la gestion du point de vente. Elle met l'accent sur le développement de l'esprit d'initiative, la capacité de travail et les aptitudes à communiquer.

Les compétences et savoirs acquis portent sur les éléments suivants :

- Gérer un point de vente
- Communiquer sur les marchés
- Connaître l'entreprise et son environnement
- Distribuer sur les marchés
- Maîtriser les outils de gestion
- Acquérir la démarche mercatique
- Vendre une offre commerciale



## Attendus nationaux ou spécifiques

- Conduire des actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer sur l'offre commerciale
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente
- Se servir du numérique
- Exploiter les données à des fins d'analyse
- S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral
- Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle



## International

Les étudiants dans cette formation sont éligibles aux dispositifs internationaux.

Vous avez la possibilité d'effectuer une partie de votre cursus à l'international (séjours d'études et/ou de stage). Vous pouvez bénéficier d'aides financières à la mobilité internationale. Pour en savoir plus, contactez le Service des Relations Internationales :

[bureau-mobilite@univ-corse.fr](mailto:bureau-mobilite@univ-corse.fr)

### Plus d'informations sur :

- La préinscription
- L'inscription
- La vie étudiante : engagement étudiant, activités culturelles et sportives...

[>>> studia.universita.corsica](http://studia.universita.corsica)



Version détaillée de la fiche



## Stages

Un stage en entreprise devra être effectué :

- 3 semaines en BUT 1
- 8 semaines en fin de BUT 2
- 14 semaines en fin de BUT 3

Vous pouvez bénéficier d'aides financières à la mobilité pour les stages en Corse et sur le continent. Pour en savoir plus, contactez le service aux étudiants : [stages@univ-corse.fr](mailto:stages@univ-corse.fr)



## Insertion professionnelle

**Secteurs visés :**

Le titulaire d'un BUT Techniques de Commercialisation "Marketing et management du point de vente" exerce son activité dans des points de vente de taille et d'activité différentes. Ces activités incluent le management de l'équipe de vente, la gestion du commerce de détail, le commerce en ligne, la grande distribution et la distribution spécialisée.

**Métiers visés :**

- Après 3 ans : Responsable merchandising
- Après 3 ans : Chef de rayon
- Après 3 ans : Manager de point de vente
- Débutant : Animateur de ventes
- Débutant : Assistant manager

Consultez les chiffres clés sur <https://enquetes.universita.corsica>



## Poursuites d'études

Diplôme favorisant l'insertion professionnelle mais possibilité de poursuite d'études (Master, IAE, Ecoles de commerce...).

Pour en savoir plus, contactez le directeur des études.



[www.universita.corsica](http://www.universita.corsica)

INSTITUT UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE  
 UNIVERSITÀ DI CORSICA PASQUALE PAOLI  
 04 95 46 17 31 – [com-iut@univ-corse.fr](mailto:com-iut@univ-corse.fr)  
<https://iut.universita.corsica>  
<https://studia.universita.corsica>