



## Bachelor TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

>>> *Stratégie de marque et événementiel*



**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 "Stratégie de marque et événementiel" permet à ses diplômés de contribuer au rayonnement d'une marque, à sa valorisation, et de conduire la réalisation de projets événementiels.



### Conditions d'accès

Les bacheliers STMG, les bacheliers généraux ayant 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**

06 22 16 75 07 | [deptc@univ-corse.fr](mailto:deptc@univ-corse.fr)

**GARANDEL Lara**

04 95 45 82 75 | [deptc@univ-corse.fr](mailto:deptc@univ-corse.fr)

#### Secrétariat pédagogique

**LUCIANI SANDRINE**

04 95 45 82 75 | [deptc@univ-corse.fr](mailto:deptc@univ-corse.fr)



### Enseignements dispensés

**S1 :** Communication commerciale, 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 :** Moyen de la communication commerciale, Gestion et conduite de projet, Coût, marge et prix d'une offre, Relation contractuelle commerciale, LV A, LV B, Prospection et négociation, Marketing mix, Connaissances des canaux de commercialisation et distribution, 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, Corse, Entretien de vente, Principe de la communication digitale, Marketing de l'événementiel, Fondamentaux de la communication de marque

**S4 :** Stratégie marketing, Droit du travail, Anglais appliqué au commerce, LV B appliquée au commerce, Expression, Communication, Culture, Pilotage commercial d'une organisation, Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, Conception d'une campagne de communication, Relations publiques et relation presse, Organisation d'un événement comme outil de branding, Organisation et logistique, Gestion commerciale

**S5 :** Analyse financière, LV B, Stratégie développement de marque, Marketing digital de la marque appliquée au commerce, Expression, communication, culture, Négociateur dans des contextes spécifiques, Gestion commerciale, Organisation et logistique, Conception graphique, Marketing de l'événementiel

**S6 :** Stratégie de développement de marque, Événementiel sectoriel, Négociateur dans des contextes spécifiques, Stratégie d'entreprise



## Compétences visées

La polyvalence de la formation permet aux étudiants d'accéder aux différents métiers de la fonction commerciale. 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 :

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



## Attendus nationaux ou spécifiques

- Conduire des actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer sur l'offre commerciale
- Concevoir et élaborer une identité de marque
- Manager un projet événementiel
- 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](https://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 "stratégie de marque et événementiel" exerce son activité dans toutes les entreprises. Secteurs d'activités : événementiel, agence de communication, création d'entreprises événementielles, relations publiques et relations presse.

**Métiers visés :**

- Après 2, 3 ans d'expérience : Commercial événementiel
- Après 2, 3 ans d'expérience : Chargé de communication
- Débutant : Assistant chef de projet événementiel
- Après 2, 3 ans d'expérience : Chef de projet

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



## Poursuites d'études

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

Pour en savoir plus, contactez le directeur des études.