

# BUT Techniques de Commercialisation (TC) - La Rochelle (17)

## Cette formation est destinée aux...

Le titulaire du BUT Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client est un spécialiste de la relation commerciale qu'il exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service.

## Organisation de la formation

### Le métier

Parcours : Business Développement et Management de la Relation Client

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. Il 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 titulaire du BUT Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client est un spécialiste de la relation commerciale qu'il exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service.

### Objectifs de la formation

Le titulaire d'un BUT Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la relation client devra acquérir les compétences suivantes :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- 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
- Se Positionner vis à vis d'un champ professionnel

Code RNCP : [RNCP35357](#)

Date d'enregistrement de la certification : 12-03-2021

Certificateur : LA ROCHELLE UNIVERSITE - UNIVERSITE DE LA ROCHELLE

### Lieu, durée & coût de la formation

**Diplôme :** BAC +3 (Licence, Licence Pro & diplôme de niveau 6)

**Secteur :** Commerce

**Durée :** 24 mois

### En bref

**Niveau prérequis :**

**BAC +2 (diplôme de niveau 5)**

**Niveau du diplôme visé :**

**BAC +3 (Licence, Licence Pro & diplôme de niveau 6)**

**Public :** Avoir validé sa 1ère ou 2ème année de BUT ou un BTS

**Modalités d'admission :**

Étude des dossiers de candidature puis entretien.

Accessible aux demandeurs d'emploi et salariés  
Formation accessible aux personnes en situation de handicap

**Code RNCP :**

**35357**

### Le campus



**IUT La Rochelle**

15 Rue François de Vaux de Foletier  
17000 La Rochelle

**Téléphone :** 05 46 51 39 12

**Email :** [iutsec-gb@univ-lr.fr](mailto:iutsec-gb@univ-lr.fr)

**Site :** <https://www.iut-larochelle.fr/>

Cette formation en alternance, d'une durée de 1 à 2 ans se réalise à La Rochelle en partenariat avec l'IUT de La Rochelle.

#### **Pour l'apprenti-e :**

Formation rémunérée, aucun coût pédagogique à payer

#### **Pour l'entreprise :**

Prise en charge de la formation selon les modalités de l'OPCO

[Planning de la formation](#)

[Téléchargez notre fiche rémunération](#)

## **Modalités d'évaluations**

---

Le passage des examens est défini selon le référentiel.

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelles.

[Le référentiel](#) ne prévoit pas de validation par blocs de compétences.

## **Contenu de la formation**

---

Exemples d'enseignements proposés par la formation en BUT 2 :

- Marketing / Communication
- Entretien de vente
- Principe de la communication digitale
- Environnement économique international
- Droit des activités commerciales
- Psychologie sociale du travail
- Anglais appliqué au commerce
- Fondamentaux de la relation client
- Démarche de création ou de reprise d'entreprise
- Développer une expertise commerciale en effectuant un diagnostic de la stratégie client d'un secteur
- Négociation rôle de l'acheteur et du vendeur
- Droit du travail
- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale
- Relation client omnicanale
- Pilotage commercial d'une organisation

## **Une question ?**

Contactez-nous

**05 56 38 38 08**

## **Comment rejoindre le BUT Techniques de Commercialisation (TC) - La Rochelle (17)**

### **1. Tu souhaites intégrer le BUT TC**

Tu dois avoir validé une 1ère ou une 2ème année de BUT TC

## 2. Candidature

Rempli un dossier de candidature en ligne

## 3. Examen du dossier & entretien

Nos équipes étudient ton dossier et te propose un entretien afin d'échanger sur ton parcours et déterminer tes motivations.

Cet entretien est également l'occasion de définir tes souhaits en terme de secteur d'activité et de missions à exercer dans ta future entreprise.

Si tu rempli les conditions d'admission, nous t'informerons de ton admission à la formation.

## 4. Recherche d'entreprise

L'IFRIA Nouvelle-Aquitaine facilite la recherche de contrat et met en relation candidats admissibles et entreprises intéressées par l'accueil d'un apprenti.

Nous t'encourageons tout de même à contacter des entreprises et adresser des candidatures spontanées.

## 5. Accompagnement RQTH

Si tu as besoin d'une adaptation pour suivre ta formation, tu peux contacter notre Référente handicap en cliquant ici

## Les chiffres clés de la formation BUT TC

**2**  
apprentis à la rentrée 2025

Pas d'apprentis sortants en 2025

Pas d'apprentis sortants en 2025

Pas d'apprentis sortants en 2025

Pas d'apprentis sortants en 2025

## Débouchés

### Poursuite d'étude

---

Master I et II en commerce, vente, marketing, gestion et administration des entreprises.

### Emploi

---

A l'issue du BUT Techniques de commercialisation, les diplômés peuvent occuper des fonctions commerciales en marketing, vente et communication.

Ils exercent des métiers tels que :

- Commercial

- Chargé de clientèle
- Acheteur - Assistant export
- Attaché commercial
- Chef de projet marketing
- Chef de secteur
- Technico-commercial
- Promoteur des ventes
- Commercial expert

## Les + du campus

### Accès (voiture, bus, train...)

Vous arrivez en bus : lignes 1, 3, 4 (arrêt IUT)

Vous arrivez de Niort, Poitiers, Paris : RN 11

Vous arrivez de Rochefort ou Bordeaux : RN 137

Vous arrivez en train : arrêt gare de La Rochelle Ville

Vous arrivez par avion : aéroport de La Rochelle - Île de Ré

### Les + de l'intendance (internat, cantine, distance RU, prix repas...)

Un restaurant universitaire et une brasserie universitaire sont situés juste à côté de l'IUT. Des repas sont proposés à un montant de 1€ pour les étudiants.

Source : <http://www.crous-poitiers.fr/restauration/tarifs-et-moyens-de-paiement/>

Plusieurs résidences universitaires sont proposées à proximité de l'IUT.

Source : <http://www.crous-poitiers.fr/logement/residence-couzeilles-2/>

Accès libre aux photocopieurs avec carte étudiante ainsi que 2 salles informatiques

Le campus de La Rochelle Université se trouve à une dizaine de minutes du centre historique de La Rochelle et de la plage des Minimes, très fréquentée en été. La Rochelle est une ville dynamique avec un patrimoine riche et un développement économique important grâce au tourisme.

La ville de La Rochelle possède un service de transports rochelais, [Yélo](#), qui met à disposition des abonnements à des tarifs réduits pour les moins de 26 ans. Certains bus circulent en week-end, lors des jours fériés et en soirée entre la place de Verdun et la plage des Minimes, jusqu'à tard dans la nuit.

Les structures culturelles de la ville proposent également des tarifs spécifiques aux étudiants (salles de musiques, cinémas, scène nationale, festivals, etc.).

La Rochelle Université possède un [Espace Culture](#), qui propose tout au long de l'année universitaire de nombreuses activités gratuites.

Le [SUAPSE](#) (Service Universitaire des Activités Physiques Sportives et d'Expression) propose aux étudiant·es de l'IUT un grand nombre d'activités sportives tout au long de l'année.