

+ d'infos :

180  
crédits  
ECTS

# BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION\*

OPTION : MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Inscription sur [www.agefa.org](http://www.agefa.org)

## Présentation

Le BUT TC forme des professionnels aux métiers de la vente qui pourront occuper des postes de commerciaux polyvalents, autonomes dans les services commerciaux des entreprises industrielles, dans les entreprises de distribution et de service. L'option marketing et management de point de vente prépare les futurs adjoints responsables de point de vente à la gestion autonome d'un point de vente ou d'un rayon dans tous ces aspects marketing.

## Lieu de formation

**IUT de Paris - Rives de Seine** 

1 143 avenue de Versailles  
75016 Paris  
01 76 53 47 00

 Pont du Garigliano

 Exelmans


## Conditions d'admission

Être titulaire du baccalauréat.

## Rythme alternance

1 semaine en entreprise /  
1 semaine à l'école sur une  
durée de 3 ans.

## Programme

- Compétences commerciales
- Marketing et e-marketing
- Communication en langue vivante étrangère
- Culture économique, juridique et managériale d'entreprise
- Organisation des entreprises
- Expression, communication, culture
- Techniques de commerce international
- Affirmation professionnelle

## Accompagnement individuel

### Ateliers thématiques :

- Production CV
- Organisation de la recherche de contrat d'apprentissage
- Simulations d'entretiens

## Après le BUT ?

### Poursuites d'études envisageables

Le BUT techniques de commercialisation est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier ou une mention à l'examen, il est possible de poursuivre en Master mention marketing, dans le secteur des activités et techniques de marketing, en école spécialisée dans l'information et la communication, en programme grande école ou en école de commerce.

### Postes potentiels

- Responsable d'un point de vente
- Conseiller / conseillère clientèle
- Chargé / chargée d'études marketing
- Chef / cheffe de rayon en grande distribution ou en magasin spécialisé

\*Diplôme d'état avec épreuves d'examens en C.C.F. et ponctuelles. Modalités et délais conformes à la loi.

Tarif public : financé intégralement par l'OPCO et l'entreprise. Aucun frais de formation, ni d'inscription à la charge de l'élève.

### Le maître d'apprentissage

confie des missions à l'apprenti, s'assure de leur bonne réalisation et l'évalue dans la progression de l'acquisition de ses compétences professionnelles. Il transmet des informations, des savoirs et une culture d'entreprise. L'enseignant référent est à sa disposition pour faire un point régulier sur le degré d'acquisition de l'apprenti et le soutenir dans les éventuelles difficultés qu'il pourrait rencontrer.

### L'apprenti

est un salarié à part entière de l'entreprise. Il perçoit un salaire et suit un rythme alterné entreprise / centre de formation. Il travaille sous la responsabilité d'un maître d'apprentissage qui lui confie des missions et valide leur bonne exécution. L'apprenti met directement en pratique les connaissances acquises en centre de formation.

## Les missions de l'apprenti

Activités

Conduire les actions marketing

Vendre une offre commerciale

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente

Piloter un espace de vente

Missions

- Analyser des contextes économiques, juridiques et commerciaux
- Évaluer de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre
- Quantifier la demande et apprécier le comportement du consommateur
- Analyser avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- Élaborer un mix adapté à la cible
- Adopter une posture citoyenne, éthique et écologique
- Respecter les étapes de la négociation commerciale
- Élaborer les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- Utiliser de façon efficace des indicateurs de performance
- Prospecter à l'aide d'outils adaptés
- Adapter sa communication verbale et non verbale
- Veiller à l'atteinte des objectifs commerciaux de l'équipe
- Animer l'équipe commerciale par la valorisation des compétences
- Favoriser l'adhésion à la culture d'entreprise par la transmission des valeurs et des pratiques de l'organisation
- Appréhender l'environnement commercial pour en dégager les spécificités
- Piloter la relation avec les fournisseurs et le réseau
- Développer l'attractivité commerciale de l'espace de vente
- Enrichir l'expérience client par la mesure de la satisfaction client

## Progression générale de l'apprenti

