

Alternance
1 an

**BAC
+3**

BUT Techniques de Commercialisation - 3^e année

Ce Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) forme au poste d'encadrement intermédiaire des secteurs de Commerce / E-Commerce, de la distribution et des services. Il offre une formation large dans le domaine commercial organisée autour de 3 compétences : le marketing, la vente et la communication commerciale.



SALAIRE

à partir de

1180 €

net par mois

(de 18 à 20 ans en apprentissage)



RYTHME

1 à 2 semaines
de cours pour
3 à 5 semaines
en entreprise



RÉUSSITE

94 %
de diplômés
(sortants 2023)

Formation gratuite (financée par l'entreprise) et rémunérée

BUT Techniques de Commercialisation parcours "Marketing et management du point de vente" (enregistré au RNCP sous le numéro 35356 jusqu'au 31/08/2026) et parcours "Business développement et management de la relation client" (enregistré au RNCP sous le numéro 35357 jusqu'au 31/08/2026) de niveau 6, 180 ECTS, délivrée par l'Université de Rennes. Codes NSF 312, 312n, 312p, 312t. Accessibilité VAE : vae.gouv.fr



Inscrivez-vous sur candidatures.univ-rennes.fr

Retrouvez sur isffel.fr des **témoignages**,
les **programmes détaillés**, nos **événements...**



Locaux et formations accessibles aux personnes en situation de handicap.
Accompagnement personnalisé.

BUT Techniques de Commercialisation - 3^e année

PUBLIC

- Bac+2 validé : L2, BUT2 TC, GACO, GEA, BTS MCO, NDRC, TC, AM, GPME, CI, ...)

MÉTIERS VISÉS

Responsable de secteur commercial, Chargé de développement, Manager de rayon, Responsable univers, Directeur de magasin, Commercial, Animateur de site marchand, Community manager, Chargé de communication/marketing...

PROGRAMME

- Tronc commun** : stratégie d'entreprise, négociation, économie, droit commercial, analyse financière, anglais
- Parcours "Marketing et management du point de vente"** : numérique appliqué, expérience client, management, supply chain, pilotage d'un centre de profit...
- Parcours "Business développement et management de la relation client"** : numérique appliqué, management de la valeur client, pilotage de l'équipe commerciale, nouveaux comportements des clients...



Formation dispensée dans les locaux de l'IUT de Saint-Brieuc

ENTREPRISES D'ALTERNANCE

Si vous êtes recruté, nous vous guidons pour la recherche d'une entreprise et faisons le maximum pour vous proposer un contrat d'alternance répondant à vos critères (secteur d'activité, zone géographique...).

Exemples concrets de missions confiées : prospection et négociation de contrats, mise en place d'actions marketing et d'événementiel, création d'indicateurs de performance et de satisfaction client, gestion d'un rayon, animation de site web e-commerce, gestion de projet e-marketing et relations clients...



2/3 des contrats trouvés

grâce à l'ISFFEL
(moyenne rentrées 2023)



92 %

d'insertion

(moyenne école sortants 2022 ayant répondu à l'enquête 3 à 5 mois après la fin des formations)

CONTACT



Julien MORVANT :
06 12 07 76 68 - morvant@isffel.fr

