



PRÉ-REQUIS

Sont admissibles : les étudiants qui ont validé les compétences nécessaires à leur passage du BUT 2 au BUT 3 en techniques de commercialisation, les étudiants venant d'autres cursus dont la demande d'équivalences a été acceptée et/ou qui auront reçu un avis favorable de la commission d'admission « passerelle » ou commission ad hoc.



CONDITION D'ADMISSION

Dossier à remettre au responsable pédagogique et validation de la deuxième année de BUT TC.

Métiers visés

Les diplômés exerceront les métiers du management de l'espace de vente.

- Category Manager / chef de rayon
- Responsable de point de vente
- Manager en point de vente
- Responsable de secteur
- Directeur ou directeur adjoint d'une unité commerciale
- Responsable des ventes
- Animateur des ventes – merchandiser

Entreprises partenaires

MGEN, Carrefour, Mon Blason, Klapoti, Nature et découverte, Auto Distribution, MesDepanneurs.fr, Franprix, Lidl, Société Générale, BNP, Mairie de Massy, etc.

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING

BAC +3

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING
BUT TC MMPV



CONTACTS

Contacts filière

Carole PICINALI
carole.picinali@universite-paris-saclay.fr

Secrétariat :
Valérie LHOSTE
valerie.lhoste@universite-paris-saclay.fr

Contacts CFA UNION

Pour toute information concernant l'apprentissage
et les conditions du contrat :
www.cfa-union.org

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Conception : SandrineDorsemaine.com - Jan. 2024

université
PARIS-SACLAY
IUT DE SCEAUX



CFA
UNION

www.cfa-union.org

CFA
UNION



LIEU DE LA FORMATION

IUT de Sceaux
8 avenue Cauchy
91170 SCEAUX
www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service.

Le parcours « Marketing et management du point de vente » vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : la fonction d'animation d'équipe d'une part et de pilotage de l'espace de vente d'autre part.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

1 an. Volume horaire à l'IUT : 416 heures.

Rythme d'alternance :

1 semaine IUT/1 semaine entreprise

Pour plus d'informations
sur le financement de nos formations

www.cfa-union.org
<http://site.cfa-union.org/pages/financement>



BAC +3 - BUT 3 TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

BUT TC MMPV



TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap. Pour plus d'informations : <http://site.cfa-union.org/pages/handicap>

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRE 5	Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente Retail marketing : Piloter un espace de vente	292 h
SEMESTRE 6	Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente Retail marketing : Piloter un espace de vente	124 h
TOTAL		416 h