DROIT, ÉCONOMIE, GESTION

BUT1/BUT2/BUT3/BUT4 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

BUT Techniques de commercialisation

Niveau de diplôme
BAC +3

ECTS
180 crédits

Durée
3 années, 6 semestres

Présentation

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 stratégie de marque et événementiel est un spécialiste de la gestion des marques et de l'événementiel. Il exerce son activité au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service ou d'organisation.

*! Cursus réservé aux **athlètes relevant de la FFS et FFME exclusivement**.*

Objectifs

Activités visées :

* Conduite des actions marketing
* Vente d'une offre commerciale
* Communication de l'offre commerciale
* Conception et Elaboration d'une identité de marque
* Management d'un projet événementiel

Compétences attestées :

* Conduire des actions marketing
* Vendre une offre commerciale .
* Communiquer sur l'offre commerciale
* Elaborer une identité de marque
* Manager un projet événementiel

Compétences transversales :

* 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

Dimension internationale

Cours d'anglais commercial et quelques modules bilingues français/anglais

Projet et stage réalisables à l'étranger

Les atouts de la formation

* Des aménagements temporels adaptés à la pratique sportive haut niveau hivernale, organisés en concertation avec la FFS

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

* Des enseignants expérimentés sur le public sportif et des intervenants professionnels en lien avec le milieu de la montagne
* Une formation à la fois généraliste en gestion et spécialisée en marketing, convenant aux aspirations et projets professionnels de la plupart des jeunes athlètes
* Pédagogie active, mobilisant des activités de groupes et des mises en situation pratiques pour favoriser l'apprentissage et l'implication

Depuis sa création en 1986, le B.U.T. TC Ski-Etudes (anciennement nommé DUT + Licence Pro) a formé - et diplômé ! – près de 600 jeunes athlètes, avec un palmarès exceptionnel, preuve qu'il est possible d'allier sport de haut niveau et études.

La diversité des parcours à l'issue du diplôme démontre également qu'il constitue un socle solide pour la poursuite d'une activité sportive professionnelle (en tant qu'athlète ou dans l'encadrement), aussi bien que pour la vie active (chef d'entreprise, chef produit, responsable communication, organisateur d'évènements, …) et la poursuite d'études

Organisation

Effectifs attendus

20

Aménagements d'études

Formation aménagée sur 4 ans, selon un rythme tenant compte des contraintes sportives de l'étudiant-athlète dans une discipline hivernale (quelques cours à distance pendant la saison sportive, pour rester en lien avec les études, cours en présentiel d'avril à mi -juillet)

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Jeune bachelier, athlète dans une discipline de sport de *neige* souhaitant poursuivre ses études en bénéficier d'aménagements pour tenir son double projet

Attendus de la formation

* Niveau scolaire : notes de 1ère et Terminale, tout bac
* Niveau sportif :

en priorité, athlètes relevant de la FFS (circuits Monde et Europe)

athlètes relevant du haut-niveau dans toutes les disciplines sportives de *neige*

Et après

Poursuite d'études

Le B.U.T. TC est un diplôme national homologué à bac +3, reconnu au niveau européen, permettant d'obtenir 180 crédits ECTS, et ouvrant accès aux Masters d'économie-gestion

Poursuite d'études à l'étranger

Possible - cas d'1 à 2 étudiants par an, le plus souvent dans une université nord américaine

Métiers visés et insertion professionnelle

Tout secteur d'activités, en particulier dans des structures liées aux sports outdoor et les activités de montagne

Exemples de métiers :

* Débutant : Assistant chef de projet événementiel Assistant de communication

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025

* Après 2, 3 ans d'expérience : Chef de projet événementiel, Chargé de communication, Coordonnateur événementiel, Commercial événementiel.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Steeve Vigneau

+33 4 50 09 23 51

Steeve.Vigneau@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Juliette Valentin

+33 4 50 09 22 89

Juliette.Valentin@univ-savoie.fr

Scolarité administrative

Scolarité IUT d'Annecy

scolarite.iut-acy@univ-smb.fr

Secrétariat pédagogique

Anne Dodard

+33 4 50 09 23 33

Anne.Dodard@univ-savoie.fr

Campus

Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Site de l'IUT d'Annecy - département TC

https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Programme

BUT1 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MODULE	16h	16h		
RES102 Fondamentaux de la vente	MODULE	10,5h	10,5h		
RES103 Fondamentaux de la communication commerciale	MODULE	10,5h	10,5h		
RES104 Etudes marketing	MODULE	12h	12h		
RES105 Environnement économique de l'entreprise	MODULE	10,5h	10,5h		
RES106 Environnement juridique de l'entreprise	MODULE	9h	9h		
RES107 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	10,5h	10,5h		
RES108 Eléments financiers de l'entreprise	MODULE	10,5h	10,5h		
RES109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MODULE	10,5h	10,5h		
RES110 Initiation à la conduite de projet	MODULE	6h	6h		
RES111 Langue A - Anglais du commerce	MODULE		24h		
RES113 Ressources et culture numériques	MODULE		24h		
RES114 Expression, communication et culture	MODULE	12h	12h		
RES115 Projet personnel et professionnel	MODULE		15h		
SAE101 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	MODULE	12h	12h		
SAE102 Vente : démarche de prospection	MODULE	10,5h	10,5h		
SAE103 Communication commerciale : création d'un support "print"	MODULE	12h	12h		
SAE104 Portfolio	MODULE	1,5h	1,5h		

BUT2 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES201 Marketing mix	MODULE	10,5h	10,5h		
RES202 Prospection et négociation	MODULE	9h	9h		
RES203 Moyens de la communication commerciale	MODULE	10,5h	10,5h		
RES204 Etudes Marketing	MODULE	9h	9h		
RES205 Relations contractuelles commerciales	MODULE	10,5h	10,5h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

RES206 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	12h	12h		
RES207 Coûts, marges et prix d'une offre simple	MODULE	12h	12h		
RES208 Canaux de commercialisation et de distribution	MODULE	7,5h	7,5h		
RES209 Psychologie sociale	MODULE	7,5h	7,5h		
RES210 Gestion et conduite de projet	MODULE	6h	6h		
RES211 Langue A Anglais du commerce	MODULE		24h		
RES213 Ressources et culture numériques	MODULE		8h		
RES214 Expression, communication et culture	MODULE	10,5h	10,5h		
RES215 Projet personnel et professionnel	MODULE	3h	3h		
SAE201 Marketing : marketing mix	MODULE	7,5h	7,5h		
SAE202 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	MODULE	6h	6h		
SAE203 Communication commerciale	MODULE	9h	9h		
SAE204 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	MODULE	3h	3h		
SAE205 Stage	MODULE	0,5h	0,5h		
SAE206 Portfolio	MODULE	1h	1h		

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES305 Environnement économique international	MODULE	7,5h	7,5h		
RES308 Tableau de bord commercial	MODULE	7,5h	7,5h		
RES312 Ressources et culture numériques	MODULE		7h		
RES316 Fondamentaux de la communication de marque	MODULE	7,5h	7,5h		

BUT3 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES301 Marketing mix	MODULE	9h	9h		
RES302 Entretien de vente	MODULE	7,5h	7,5h		
RES303 Principe de la communication digitale	MODULE	7,5h	7,5h		
RES304 Etudes marketing	MODULE	7,5h	7,5h		
RES306 Droit des activités commerciales	MODULE	6h	6h		
RES307 Techniques quantitatives et représentations	MODULE	7,5h	7,5h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025

RES309 Psychologie sociale du travail	MODULE	5h	5h		
RES310 Anglais appliqué au commerce	MODULE		12h		
RES313 Expression, communication, culture	MODULE	7,5h	7,5h		
RES314 Projet personnel et professionnel	MODULE		9h		
RES315 Marketing de l'évènementiel	MODULE	7,5h	7,5h		
SAE301 Piloter un projet en déployant les TC	MODULE	9h	9h		
SAE302 Démarche de création d'entreprise : événementiel ou com	MODULE	16h	16h		
SAE303 Création d'un évènement comme outil de branding	MODULE	15h	15h		
SAE304 Portfolio	MODULE		8h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES401 Stratégie marketing	MODULE	6h	6h		
RES402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	MODULE	6h	6h		
RES403 Conception d'une campagne de communication	MODULE	6h	6h		
RES404 Droit du travail	MODULE	5h	5h		
RES405 Anglais appliqué au commerce	MODULE		12h		
RES407 Expression, communication, culture	MODULE	6h	6h		
RES408 Projet personnel et professionnel	MODULE		5h		
RES409 Relations publiques et relations presse	MODULE	7,5h	7,5h		
RES410 Organisation et logistique	MODULE	7,5h	7,5h		
RES411 Gestion commerciale	MODULE	6h	6h		
SAE401 Evaluer la performance du projet en déployant les TC	MODULE	7,5h	7,5h		
SAE402 Pilotage commercial d'une organisation	MODULE	7,5h	7,5h		
SAE403 Organisation d'un évènement comme outil de branding	MODULE	10,5h	10,5h		
SAE404 Stage	MODULE		20h		
SAE405 Portfolio	MODULE		12h		

BUT4 - TC : Stratégie de marque et évènementiel - Ski études - Section aménagée

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES501 Stratégie d'entreprise	MODULE	9h	9h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025

RES502 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE	9h	9h
RES503 Financement et régulation de l'économie	MODULE	7,5h	7,5h
RES504 Droit des activités commerciales	MODULE	6h	6h
RES505 Analyse financière	MODULE	7,5h	7,5h
RES506 Anglais appliqué au commerce	MODULE		15h
RES507 Expression, communication, culture	MODULE	9h	9h
RES508 Projet personnel et professionnel	MODULE		6h
RES509 Ressources et culture numériques appliquées à SME	MODULE	6h	6h
RES510 Stratégie de développement de marque	MODULE	7,5h	7,5h
RES511 Marketing digital de la marque	MODULE	7,5h	7,5h
RES512 Gestion commerciale	MODULE	7,5h	7,5h
RES513 Organisation et logistique	MODULE	4,5h	4,5h
RES514 Conception graphique	MODULE	9h	9h
RES515 Marketing de l'évènementiel	MODULE	7,5h	7,5h
SAE501 Projet de communication évènementielle	MODULE	30h	30h
SAE502 Portfolio	MODULE		12h

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
RES601 Stratégie d'entreprise	MODULE	7,5h	7,5h		
RES602 Négocier dans des contextes spécifiques	MODULE	6h	6h		
RES603 Stratégie de développement de marque	MODULE	6h	6h		
RES604 Evènementiel sectoriel	MODULE	9h	9h		
SAE601 Stage	MODULE		20h		
SAE602 Portfolio	MODULE		18h		

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 10 mars 2025