

Techniques de Commercialisation

4 parcours (à partir de la 2^e année)
BDMRC - MDEE - MMPV - SME



- ☒ Cycle initial
- ☒ Formation continue
- ☒ Apprentissage

Objectifs

Le **BUT Techniques de Commercialisation** est un diplôme universitaire national de grade licence qui prépare en trois ans aux métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Organisation de la formation

Après une première année commune où vous étudierez le marketing, la vente et la communication commerciale, vous approfondirez vos connaissances et complèterez votre formation en choisissant, **dès la deuxième année, l'un de nos 4 parcours, que vous poursuivrez en troisième année.**

1^{ère} année

Marketing

Vente

Communication
commerciale

2^{ème} année

Marketing

Vente

Communication
commerciale

3^{ème} année

Marketing

Vente

- Formation en 3 ans organisée en approche par compétences
- **Grade de licence**
- **Apprentissage possible** en fonction des parcours en 2^e ou 3^e année
- Évaluations en **contrôle continu**

4 parcours possibles à partir de la 2^e année

① MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

- web-master
- community manager
- chef de projet digital
- trafic manager
- responsable contenu web

Métiers

③ BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

- commercial terrain ou sédentaire B to B, B to C
- technico-commercial
- assistant commercial/marketing
- chargé de clientèle, chargé d'affaire
- responsable des ventes et de la relation client
- chargé de marketing opérationnel

Métiers

② MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

- responsable d'un point de vente
- category manager
- merchandiser
- chef de rayon

Métiers

④ STRATÉGIE DE MARQUE ET ÉVÉNEMENTIEL

- responsable marque
- coordinateur de marque
- responsable événementiel
- chargé de communication produit

Métiers



Plus d'infos
iut.univ-tours.fr

Nos plus

Un diplôme d'Etat de grade licence qui allie théorie et pratique.

La possibilité de partir à l'étranger.

Une certification en orthographe et en expression (certificat Voltaire).

Nos infrastructures :

■ Laboratoire de langues, un CRL (Centre de Ressources en Langues)

■ Service audiovisuel

■ Salle d'innovation pédagogique

■ Salles équipées de tableaux interactifs

■ Nombreuses salles informatiques

■ Centre de documentation, un service de restauration

■ Encadrement de proximité par une équipe pluridisciplinaire composée d'enseignant.es-chercheurs.ses et d'enseignant.es, complétée par des intervenant.es issu.es du monde professionnel

Chiffres clés

- 25 % CM
- 28 étudiants en TD
- 75 % TD et TP
- 14 étudiants en TP
- 2400 h de formation réparties sur 3 ans
- (1800h d'enseignement, 600 h de projets)
- 26 semaines de stage

Une formation sur 3 ans alliant théorie et pratique

Un **bachelor en 3 ans** qui correspond aux standards européens et qui facilite l'insertion professionnelle comme la poursuite d'études (Ecoles de communication, de commerce, masters...) partout en Europe.

Une **pédagogie innovante et transversale** pour une mise en situation immédiate des apprentissages (jeux de simulation, études de cas, challenges de négociation en français et en langue étrangère, challenges marketing et communication, rallye...).

Un encadrement sérieux où l'assiduité est obligatoire et où **le suivi des étudiants est personnalisé**.



IUT Techniques de Commercialisation

4 parcours
(A partir de la 2^e année)



Sélection

Candidature sur parcoursup.fr

Formation de septembre à août

Bacs généraux quelles que soient les spécialités et Bacs STMG

2 langues vivantes :
anglais et au choix : espagnol, allemand ou italien

Diplôme ouvert à la VAE totale ou partielle

Formation accessible aux salariés et demandeurs d'emploi en formation continue
De nombreux dispositifs existent en fonction de votre statut
Tarifs et renseignements : contacter le sefca



Parcours BDMRC : Numéro de fiche RNCP 41621
Parcours MDEE : Numéro de fiche RNCP 41623
Parcours MMPV : Numéro de fiche RNCP 41624
Parcours SME : Numéro de fiche RNCP 41625



Si vous avez des besoins spécifiques liés à une situation de handicap, l'université de Tours peut vous proposer un accompagnement ou une aide adaptée.



CFA des Universités
Centre-Val de Loire

@iutdetours



Crédits photos : IUT de Tours - Mise à jour : juin 2026



Plus d'info :
iut.univ-tours.fr

Contacts

IUT de Tours
Département
Techniques de Commercialisation
29 rue du Pont Volant
37 082 Tours cedex 2
02 47 36 75 49

Service de Formation Continue
(SEFCA)
sefca@univ-tours.fr
02 47 36 76 28

Apprentissage
(CFA des Universités)
cfa.iutt@univ-tours.fr