

BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

OPTION A "MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE"

Inscription sur www.cfa-api.fr

ou **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

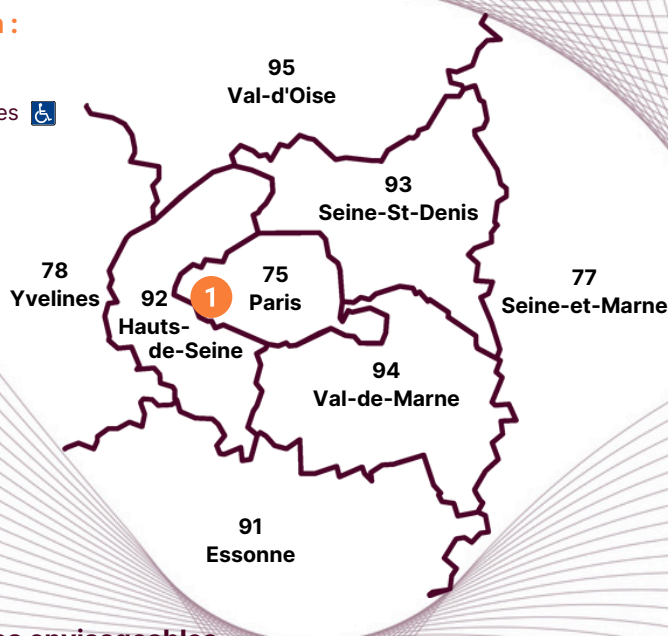
120
crédits
ECTS

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.

Lieux de formation :

1 IUT Rives de Seine
143, avenue de Versailles
75016 Paris



Après le BUT ?

Poursuites d'études envisageables

Le BUT Techniques de Commercialisation est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier 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.

Durée de la formation

3 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

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

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation

BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

OPTION B "MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENARIAT"

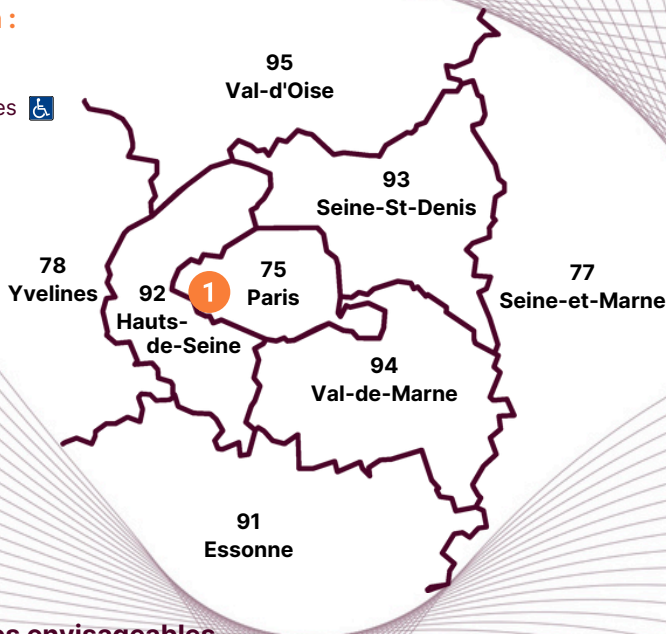
Inscription sur **eCANDIDAT**60
crédits
ECTS

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.

Lieux de formation :

1 IUT Rives de Seine
143, avenue de Versailles 
75016 Paris



Après le BUT ?

Poursuites d'études envisageables

Le BUT Techniques de Commercialisation est un diplôme conçu pour une insertion professionnelle. Avec un bon dossier 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.

Durée de la formation

3 ans

Conditions d'admission

Sur dossier pédagogique.
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

3 jours entreprise / 2 jours école

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

- Aide pour trouver un contrat d'alternance
- Création de CV, lettre de motivation
- Pitch de présentation