

BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS : MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Inscription sur www.cfa-api.fr ou **parcoursup**
Entrez dans l'enseignement supérieur

IUT de Paris - Rives de Seine
Université Paris Cité

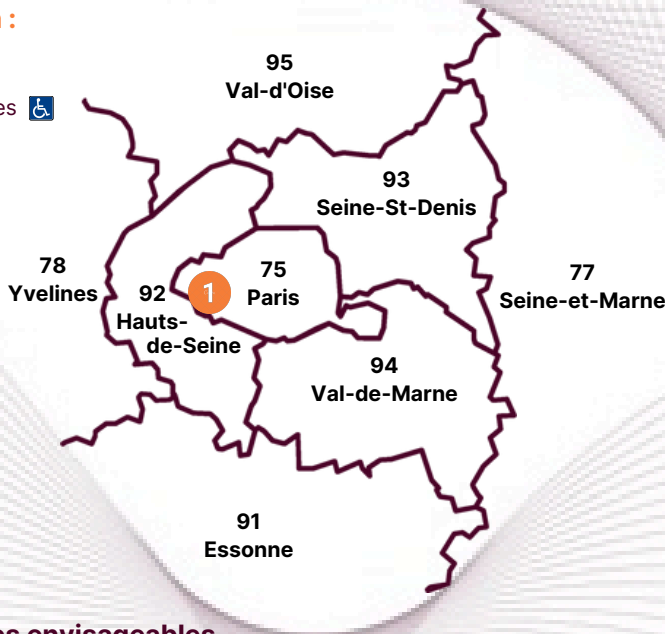
180
crédits
ECTS

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. Le parcours 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

- Vendeur conseil en boutique, Conseiller client multi produits, Adjoint du point de vente, Assistant marketing, Assistant chef de produit, Assistant chargé d'études marketing
- Assistant commercial, Conseiller commercial, Assistant administration des ventes, Attaché clientèle, Conseiller clientèle

*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

Titulaire du Baccalauréat
Admission définitive à la signature d'un contrat d'apprentissage.

Contact

contact@agefa.org

Rythme d'alternance

1 semaine entreprise / 1 semaine école

Programme

- Conduite des actions marketing
- Communication de l'offre commerciale
- Vente d'une offre commerciale
- Management d'une équipe commerciale sur un espace de vente
- Pilotage d'un espace de vente

Accompagnement individuel

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

BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION


PARCOURS : MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENARIAT

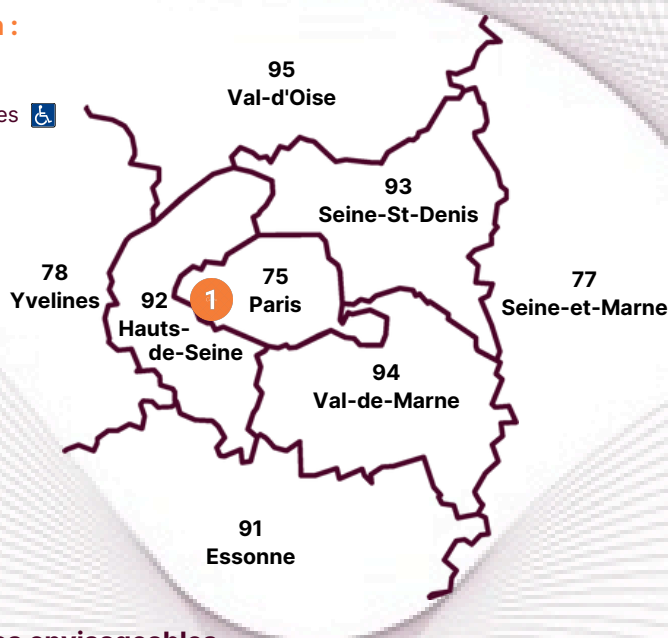
Inscription sur **eCANDIDAT**180
crédits
ECTS

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. Le parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat prépare les futurs Agent/e d'escale et relation client, Agent/e général/e d'assurances, Assistant/e commercial/e.

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

- Agent/e d'escale et relation client, Agent/e général/e d'assurances, Assistant/e commercial/e, Chargé/e de clientèle banque, Chef/fe de rayon, Chef/fe des ventes
- Commerçant/e en alimentation, Commercial/e export, Conseiller/ère en voyages, Conseiller/ère relation client à distance

*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

1 an

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

- Conduite des actions marketing
- Communication de l'offre commerciale
- Développement d'un projet e business

Accompagnement individuel

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