

B.U.T.^{TC} TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours

Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) / spécialisation Banque-Assurance

Business International : Achat et Vente (BIAV)

Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat (MDEBE)

ADMISSION SUR DOSSIER

Bac général

Bac techno
STMG - STI2D



Tous les dossiers, quels que soient les enseignements de spécialité suivis, seront examinés selon les critères d'appréciation indiqués sur Parcoursup.

Secrétariat

Tél. 03 86 49 28 30

tc-sec@iut-dijon.u-bourgogne.fr

Contact alternance

SEFCA

alternance-iut@u-bourgogne.fr

DÉBOUCHÉS

Insertion à Bac+3

- Assistant chef de projet événementiel
- Chef de secteur dans la distribution
- Assistant de communication
- Assistant e-marketing
- Community manager
- animateur de site internet
- Commercial
- Adjoint responsable import-export

- Assistant acheteur
- animateur de ventes
- Manager d'univers
- Assistant manager
- Téléconseiller
- Chargé de clientèle
- Business developer
- Entrepreneur
- ...

Poursuite d'études possibles

- Écoles de commerce / IAE
- Écoles d'ingénieurs
- Masters / MBA
- Études à l'étranger
- ...



Auxerre

MOBILITÉ INTERNATIONALE

Semestre / année d'étude ou stage



2030+

anciens dans le réseau de l'IUT



112

étudiants en B.U.T. 1

STAGE

12 semaines sur les B.U.T. 1 et 2

ALTERNANCE

en B.U.T. 1, 2 et 3 parcours MDEBE
en B.U.T. 3 parcours BIAV, BDMRC

bacs

bacs

dossiers déposés

723

553

dossiers classés

650

513

soit

90%

92%

Droits de scolarité

175 € (2025-26)

Cotisation vie étudiante et de campus (CVEC)

103 € (2025-26)



30H

de cours
par semaine

INSCRITS

2025

51% bacs
généralux

49% bacs
technos

PROGRAMME

Chaque unité d'enseignement est composée de deux éléments :

- les Ressources qui permettent l'acquisition des connaissances et de méthodes fondamentales
- les Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ) qui sont des mises en situation professionnelle au cours desquelles l'étudiant développe la compétence et à partir desquelles il fera la démonstration de l'acquisition de cette compétence.

Première année

- Ressources et culture numérique
- Environnement juridique de l'entreprise, Environnement économique de l'entreprise
- Expression, communication, culture, Anglais du commerce, Langue B du commerce, PPP
- Techniques quantitatives et représentations
- Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
- Études marketing
- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- Initiation à la conduite de projet, Gestion et conduite de projet
- Éléments financiers de l'entreprise
- Fondamentaux de la vente
- Fondamentaux de la communication commerciale, Moyens de la communication commerciale
- Coûts, marges et prix d'une offre simple
- Relations contractuelles commerciales
- Marketing mix
- Connaissance des canaux de commercialisation et de distribution
- Prospection et négociation
- Psychologie sociale

Deuxième année

Tronc commun

- Marketing mix
- Études marketing, Stratégie marketing
- Environnement économique international
- Droit des activités commerciales
- Droit du travail
- Techniques quantitatives et représentations
- Tableau de bord commercial
- Psychologie sociale du travail
- Expression, communication, culture, Anglais du commerce, Langue B du commerce, PPP
- Ressources et culture numériques
- Entretien de vente
- Principes de la communication digitale
- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
- Conception d'une campagne de

Parcours BDMRC

- Marketing
- Fondamentaux de la relation client
- Fondamentaux du management de l'équipe commerciale
- Relation client omnicanal

Parcours BIAV

- Stratégie et veille à l'international
- Marketing et vente à l'international
- Stratégie achats
- Management interculturel
- Techniques du commerce international

Parcours MDEBE

- Stratégie de marketing digital
- Créativité et innovation
- Conduite de projet digital
- Stratégie e-commerce
- Business model

Troisième année

Tronc commun

- Stratégie d'entreprise
- Négociateur dans des contextes spécifiques
- Financement et régulation de l'économie
- Droit des activités commerciales
- Analyse financière
- Expression, communication, culture, Anglais du commerce, Langue B du

Parcours BDMRC

- Ressources et cultures numériques appliquées au business développement et au management de la relation client
- Développement des pratiques managériales
- Management de la valeur client
- Marketing des services
- Pilotage de l'équipe commerciale
- Management des comptes-clés
- Nouveaux comportements des clients

Parcours BIAV

- Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente
- Approvisionnements
- Techniques du commerce international
- Droit international
- Logistique et supply chain
- Marketing achat
- Anglais appliqué au business international, Langue B appliquée au

Parcours MDEBE

- Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat
- Management de la créativité et de l'innovation
- Référencement
- Stratégie social media et e-CRM
- Business model
- Stratégie de contenu et rédaction web
- Logistique et supply chain
- Trafic management - analyse d'audience
- Formalisation et sécurisation d'un

Situations d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ)

Parties intégrantes de la formation, elles offrent la possibilité d'expérimenter des situations professionnelles via des serious games, individuellement ou en groupes, en autonomie

En B.U.T. 1

- Démarche de prospection
- Création d'un support «print»

En B.U.T. 2

Parcours BDMRC

- Démarche de création ou de reprise d'entreprise
- Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel

Parcours BIAV

- Démarche de création d'entreprise à l'international
- Développement de l'offre à l'international

Parcours MDEBE

- Analyse d'une activité digitale
- Création de site web

En B.U.T. 3

Parcours BDMRC

- Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise

Parcours BIAV

- Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise

Parcours MDEBE

- Développement d'un projet digital

