



De nombreux challenges sont proposés aux étudiants durant leurs 3 années en TC et notamment des challenges de vente. Lors de cette épreuve, les étudiants sont face à un jury (composé de professionnels et d'étudiants en 2<sup>ème</sup> année de TC) et ont pour mission de jouer un jeu de rôle dans lequel ils sont vendeurs et les professionnels sont des clients.



Des jobs et stages dating sont proposés aux étudiants afin de les accompagner dans leurs recherches de stage, d'alternance et d'emploi. Un stage dating international est également organisé au mois d'octobre pour les étudiants qui souhaitent réaliser un stage à l'étranger.



UniTC Business, l'entreprise constituée d'étudiants en 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année de TC, permet aux étudiants d'avoir un aperçu du monde professionnel qui les attend en étant répartis en différents services : international, évènementiel, stratégie communication, études commerciales, service SER (stage / embauche / recrutement)... et tout ceci coordonné par une direction générale. Comme dans une « vraie » entreprise ! Ce dispositif existe seulement au Creusot dans toute la région BFC et dans quelques IUT en France !



@unitc\_business



## Contacts :

**Carmen MILLARD**

Secrétariat du département TC  
carmen.millard@u-bourgogne.fr  
03 85 73 10 30

**Sandrine MORIN**

Cheffe du département TC  
et responsable de l'alternance  
sandrine.morin@u-bourgogne.fr  
03 85 73 10 32



## Suivez notre actualité !



@iutlecreusot

**IUT Le Creusot**

12 rue de la Fonderie  
71200 Le Creusot  
03 85 73 10 00

[iutlecreusot.u-bourgogne.fr](http://iutlecreusot.u-bourgogne.fr)

# B.U.T

IUT Le Creusot

## Techniques de Commercialisation



# TC



Vente

Marketing

Communication



# B.U.T TC

Le B.U.T TC forme, en 3 ans, à **tous les champs des métiers du commerce**. Le diplômé est polyvalent et intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché, à la vente, en passant par la communication commerciale, digitale ou non.

## Pour qui ?

- Pour les jeunes intéressés par les métiers du commerce, appréciant le travail en équipe, ouverts d'esprit, créatifs et dynamiques
- Baccalauréats généraux, technologiques et professionnels

## Au programme

- **Des disciplines du coeur de métier :**
  - marketing,
  - vente,
  - communication commerciale,
  - prospection et négociation,
  - connaissance des canaux de commercialisation et de distribution...
- **Des disciplines transversales :**
  - LV1 (anglais du commerce),
  - LV2 (espagnol ou italien du commerce),
  - environnement économique et juridique de l'entreprise,
  - rôle et organisation de l'entreprise,
  - gestion de projets,
  - éléments financiers de l'entreprise,
  - psychologie sociale...

## SPECIALISATION



À partir de la 2<sup>ème</sup> année, 3 parcours spécifiques sont proposés et constituent une compétence supplémentaire :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

## Et après ?

- **Une insertion professionnelle directe.**
- **Une poursuite d'études possible :** en écoles de commerce (sur dossier ou concours) ou Master.

# Stages & alternance

**Stages obligatoires en 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année (possible à l'étranger) :**

- **BUT 1 : 4 semaines** de février à mars
- **BUT 2 : 8 semaines** d'avril à juin
- **BUT 3 : 14 semaines** rémunérées, de février à mai

**Alternance possible dès la 2<sup>ème</sup> année de B.U.T en spécialité BDMRC ou en 3<sup>ème</sup> année pour les autres spécialités.**

- **Rythme : 2 jours à l'IUT / 3 jours en entreprise**
- **Contrat : apprentissage ou professionnalisation**

## Exemple de stage en 2<sup>ème</sup> année de B.U.T

**Léane**



**Stage de 8 semaines à l'Hôtel de la Région Auvergne-Rhône-Alpes**

### Missions :

- organiser des événements professionnels variés,
- gérer le suivi des clients et de leurs dossiers.

Elle s'est appuyée sur ses compétences acquises au sein d'UniTC Business, où elle occupait alors le rôle de chef de projet du pôle événementiel, ainsi que sur ses cours de vente.

Suite à ce stage, Léane a signé un contrat d'apprentissage d'un an dans cet établissement, pour sa 3<sup>ème</sup> année de formation en TC.

## Métiers possibles :



- conseiller commercial,
- chargé de clientèle,
- assistant marketing/communication,
- chef de rayon,
- gérant de magasin,
- directeur des ventes...

Dans divers secteurs : immobilier, transports, banque, assurance, grande distribution, industrie...

## On challenge nos étudiants !



## Exemple d'opération caritative : Octobre rose en 1<sup>ère</sup> année et 2<sup>ème</sup> année

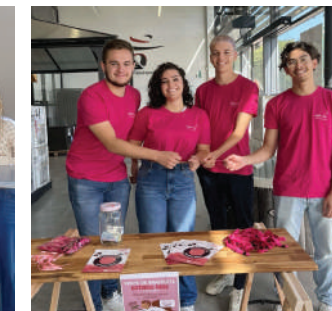
Le département Techniques de Commercialisation se mobilise chaque année pour Octobre Rose.

Durant tout le mois d'octobre, l'association Uni TC Business vend des bracelets dans 7 villes de Saône-et-Loire pour financer la lutte contre le cancer du sein.

Les étudiants sont responsables de ce projet et doivent gérer la commande des bracelets, démarcher les commerçants locaux pour négocier des points de ventes, assurer la communication de l'opération... En bref, ils mettent en pratique ce qu'ils apprennent en cours !

L'argent récolté lors de ces opérations caritatives est reversé à des associations.

En 2022, Uni TC Business s'était déjà engagée pour Octobre Rose et avait récolté plus de 10 000 € pour l'association Jeune et Rose.



## Comment candidater ?

- 1<sup>ère</sup> année : via [Parcoursup](#)
- 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> année : via [ecandidat.u-bourgogne.fr](http://ecandidat.u-bourgogne.fr)