



# BUT

BACHELOR UNIVERSITAIRE  
DE TECHNOLOGIE

## TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Campus universitaire de Creil

POUR MES ÉTUDES,  
**JE CHOISIS...**

### Le BUT Techniques de Commercialisation de l'IUT de l'Oise - Campus de Creil

- > Bibliothèque Universitaire,
- > Cafétéria à disposition des étudiants ,
- > SUAPS, activités sportives (Futsal, Hand Ball, Badminton...),
- > CROUS, résidence universitaire et ses logements réservés aux étudiants à proximité de l'IUT de l'Oise,
- > Proximité des gares SNCF et routière (10 minutes à pied), du centre-ville.



### Poursuite d'études

- Institut d'Administration des Entreprises (IAE),
- Écoles Supérieures de Commerce (ESC).
- **Master Management et Commerce International à l'IUT de l'Oise** (alternance et initial)

### L'alternance

Dès la première année.  
(contrat de professionnalisation ou contrat d'apprentissage)

### Débouchés

- > Collaborateur commercial,
- > Responsable Événementiel
- > Assistant d'études marketing/communication
- > Assistant chef de produit,
- > Chef de rayon...

**IUT de l'OISE**  
Campus de Creil

**Département TC**

13, Allée de la Faïencerie - 60100 CREIL  
[www.iut-oise.u-picardie.fr](http://www.iut-oise.u-picardie.fr)



Suivez nous !

- @iutoise
- @iutdeloise
- UPJV - IUT de l'Oise
- IUT de l'Oise



**IUT DE L'OISE  
CAMPUS de CREIL**  
13, allée de la Faïencerie  
60100 CREIL



**Secrétariat**  
[tc.creil@u-picardie.fr](mailto:tc.creil@u-picardie.fr)  
Tél. 03 44 64 46 46



[www.iut-oise.u-picardie.fr](http://www.iut-oise.u-picardie.fr)



## Publics visés

- > Titulaire du Baccalauréat général
- > Titulaire d'un baccalauréat technologique : STMG uniquement
- > Réorientation universitaire...

Cette formation est ouverte aux salariés et aux demandeurs d'emploi.

## Procédure de recrutement

- > Les candidats déposent leurs vœux sur le site internet <https://www.parcoursup.fr>

La sélection se fait sur dossier et éventuellement sur entretien.

## Formation

L'acquisition des connaissances et des aptitudes pour chaque semestre est appréciée par un **contrôle continu et régulier**. Les étudiants suivent collectivement des enseignements (cours magistraux) ou en groupes plus restreints (travaux dirigés ou travaux pratiques).



## Stages en entreprise

### 3 Stages

1<sup>ère</sup> année du BUT  
4 semaines

2<sup>ème</sup> année du BUT  
8 semaines

3<sup>ème</sup> année du BUT  
12 à 16 semaines

Les stages, en offrant à l'étudiant une ouverture au milieu professionnel, ont pour objectif de mettre en pratique les connaissances théoriques acquises durant les cours. Ils sont aussi le meilleur moyen de développer des compétences en termes de savoir-faire et de savoir-être.

## Les parcours en deuxième année

### INITIAL

**Parcours stratégie de marque et événementiel :**

- > formant aux métiers du management de la marque ;

### ALTERNANCE

**Parcours business développement et management de la relation client :**

- > formant aux métiers du développement commercial et de la gestion de clientèle pour différents secteurs d'activités ;

### INITIAL & ALTERNANCE

**Parcours marketing digital, e-commerce et entrepreneurial :**

- > formant aux métiers du développement commercial digital et de la création d'entreprise.



## Objectifs de formation

Le BUT Techniques de Commercialisation permet de **former en 3 ans** des collaborateurs opérationnels, polyvalents et capables de s'adapter aux évolutions technologiques et aux nouvelles méthodes de travail.

