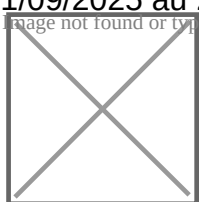


BUT SPÉCIALITÉ TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

à Tours du 01/09/2025 au 27/08/2027

Image not found or type unknown

Financé par



Alternance

CFA des Universités Centre-Val de Loire

Orléans

Tél : 02 47 36 75 81

Mail : iut_tours@univ-tours.fr

Mail contact: contact@cfa-univ.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Pré-requis :

Validation des 2 semestres du BUT TC 1ère année. Les titulaires d'un BTS (orienté Commerce-Vente) pourront intégrer la 3ème année dans la limite des places disponibles après étude du dossier.

Niveau de sortie :

Niveau 6 (licence, licence pro, BUT) - Bac +3

Contenu et programme

Objectifs :

Conduire des actions marketing :

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique

Vendre une offre commerciale :

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- en prospectant à l'aide d'outils adaptés
- en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale

Communiquer sur l'offre commerciale :

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente :

- en veillant à l'atteinte des objectifs commerciaux par l'équipe
- en animant l'équipe commerciale par la valorisation des compétences
- en favorisant l'adhésion à la culture d'entreprise par la transmission des valeurs et des pratiques de l'organisation

Piloter un espace de vente :

- en appréhendant l'environnement commercial pour en dégager les spécificités
- en pilotant la relation avec les fournisseurs et le réseau dans le respect des directives et des accords
- en développant l'attractivité commerciale de l'espace de vente pour optimiser les indicateurs commerciaux
- en enrichissant l'expérience client par la mesure de la satisfaction client.

Compétences transversales :

Se servir du numérique : en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en

interne et en externe.

Exploiter les données à des fins d'analyse :

- en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation

Programme :

-

Informations pratiques

Organisme responsable :

[Université de Tours - IUT de Tours Luthier](#) - Orléans

Publics :

- Public dans le cadre du contrat d'apprentissage

Financement :

- Contrat d'apprentissage

Contact :

CONTACT CFA Contact

Numéro de session : 540586S / Référence GIP : 43718

Mise à jour le 21/11/2024