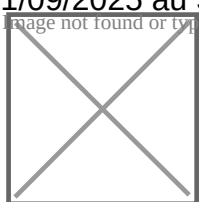


# BUT SPÉCIALITÉ TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

à Tours du 01/09/2025 au 30/06/2028

Image not found or type unknown

Financé par



Formation initiale

Tours

Tél : 02 47 36 75 81

Mail : iut\_tours@univ-tours.fr

[En savoir plus sur la formation](#)

## CONDITIONS D'ADMISSION

**Pré-requis :**

-

**Niveau de sortie :**

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

## Contenu et programme

**Objectifs :**

Métiers visés : chef de rayon, manager de rayon, responsable ou responsable adjoint d'une unité

commerciale

### **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

**Programme :**

-

## LES AUTRES SESSIONS

| Adresse                                                                                                     | Date de sessions            | Publics     | Financeurs |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-------------|------------|
|  <a href="#">Tours (37)</a> | du 01/09/2025 au 31/08/2028 | Tout public |            |

## Informations pratiques

**Organisme responsable :**

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

**Publics :**

- Public de la formation initiale

**Financement :**

- Formation scolaire : public

Numéro de session : 562331S / Référence GIP : 40881  
Mise à jour le 22/05/2025