

BUT 3^e année

Niveau 6 (Bac+3)

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Parcours : Business international

BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente - Fiche RNCP 35355
- Codes NSF 310, 312 - Enregistré au RNCP le 12/03/2021 - Délivré par l'IUT DE PARIS - RIVES DE SEINE - UNIVERSITÉ PARIS CITÉ

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Une fois diplômé, vous serez formé aux métiers du marketing et du commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Vous pourrez occuper des postes dans les métiers du commerce international dans tout type d'entreprise industrielle, commerciale ou de service.

Vous serez capable de :

- ▶ Formuler une stratégie de commerce à l'international
- ▶ Communiquer une offre commerciale
- ▶ Piloter des opérations à l'international (import/export)
- ▶ Sélectionner et analyser les marchés à prospecter
- ▶ Conduire des actions de marketing
- ▶ Assurer une veille en matière de réglementations internationales



DURÉE DE LA FORMATION : 1 an
RENTRÉE : Septembre



TYPE DE CONTRAT
Apprentissage ou professionnalisation



RYTHME D'ALTERNANCE
2 jours au CFA / 3 jours en entreprise



TARIF DE LA FORMATION
Pris en charge par les OPCO



EN SAVOIR PLUS



Accueil
des personnes
en situation de handicap

En partenariat avec



PROGRAMME

La formation est découpée en 2 semestres et chacun comporte des UE (Unités d'enseignements) et des SAE (Situation d'apprentissage et d'évaluation) :

UE : Stratégie des entreprises

UE : Financement et régulation de l'économie

UE : Règles du commerce international

UE : Techniques de l'import/export

UE : Droit commercial et international

UE : Règles et gestion des approvisionnements

UE : Anglais appliqué au commerce

UE : Cadre et techniques de négociation à l'international

UE : Logistique et supply chain

UE : Marketing achat

Le titulaire acquiert **180 ECTS** à l'obtention du diplôme.
70% des cours sont dispensés en anglais.

MÉTHODES MOBILISÉES

Cours magistraux, cas pratiques sous la forme de SAE (Situation d'apprentissage et d'évaluation), travail en groupe en mode projet, lien systématique entre les savoirs académiques et l'expérience professionnelle sous la forme de cas concrets d'entreprise.

MODALITÉS D'ÉVALUATION

- ▶ Contrôle continu, validation des connaissances à la fin de chaque semestre (30 ECTS par semestre)
- ▶ Evaluation de projets sous forme de SAE

PRÉ-REQUIS

- ▶ Avoir moins de 30 ans à la conclusion du contrat – accessible sans limite d'âge aux personnes reconnues travailleur handicapé ou en contrat de professionnalisation
- ▶ Être titulaire d'un Bac +2 (120 ECTS) de type BTS, BUT, L2 (LEA, Eco / gestion, Droit AES)

MODALITÉS D'ACCÈS

- ▶ Dépôt d'un dossier de candidature sur la plateforme eCandidat de l'IUT à compter de mi-février
- ▶ Test et entretien individuel, avec le référent universitaire
- ▶ Admission définitive à la signature d'un contrat en alternance

MÉTIERS VISÉS

Acheteur à l'international, assistant import/export, commercial, assistant marketing international, assistant responsable de zone...

POURSUITE D'ÉTUDES

Le BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION permet de poursuivre en :

- ▶ Mastère Manager commercial et marketing
- ▶ École de commerce et de management

Une insertion professionnelle est aussi possible.

