BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente

Certifiante | Contrat pro. | Contrat appr.

Réf. : 2102442F — Mise à jour : 19 août 2026

Organisme responsable : **CFA DIFCAM**

Contenu

Objectifs

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Programme

- Conduire des actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer sur l'offre commerciale
- Formuler une stratégie de commerce à l'international
- Piloter les opérations à l'international
- Compétences transversales
- Exploiter les données à des fins d'analyse
- Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée	Niveau de sortie
Niveau Bac général, pro ou techno, BP	**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

Liste des certifications

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours business international : achat et vente
Code RNCP : 35355

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises
N1202 — Gestion des opérations de circulation internationale des marchandises
E1103 — Communication
M1705 — Marketing
M1101 — Achats

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1307055	Présentiel	QUIMPER	31/08/2023	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #2102442F