

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

Certifiante

Contrat pro.

Contrat appr.

Réf. : 2102445F — Mise à jour : 10 juin 2024

Organisme responsable : CFA DIFCAM

Contenu

Objectifs

Le titulaire du Bachelor Universitaire de 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
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente
- Compétences transversales
- Exploiter les données à des fins d'analyse
- S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral
- Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée

Niveau Bac général, pro ou techno, BP

Niveau de sortie

Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4

Liste des certifications

BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing et management du point de vente

Code RNCP : 35356

Métiers associés

D1402 — Relation commerciale grands comptes et entreprises

D1406 — Management en force de vente

E1103 — Communication

M1705 — Marketing

Dates et lieux de formation

N° session	Modalité	Lieu	Du	Au
1307054	Présentiel	QUIMPER	31/08/2023	29/06/2026

Source : GREF Bretagne #2102445F