BUT spécialité Techniques de commercialisation parcours Marketing et management du point de vente

(3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 25180115F — Mise à jour : 24 novembre 2025

Organisme responsable : **Université de Rennes**

Présentation de la formation

Objectifs

Objectifs et contexte de la certification :
Le Bachelor Universitaire de technologie (BUT) est un diplôme national public, un cursus intégré de 3 ans donnant le grade de licence. Le BUT Techniques de commercialisation offre une formation large dans le domaine commercial organisée autour de 3 compétences : le marketing, la vente et la communication commerciale. C'est une formation pluridisciplainaire qui allie théorie, pratique et professionnalisation.

Compétences développées :

- En marketing
  - Mise en oeuvre de plans marketing
  - Élaboration d'offres produit/service
- En vente
  - Mise en situation de négociations commerciales et vente d'une offre commerciale
  - Conduite d'actions de prospection adaptées
- En communication
  - Mise en oeuvre de la communication commerciale d'une organisation
  - Animation des réseaux sociaux
- En Management :
  - Management d'une équipe commerciale sur une surface de vente (mobilisation de l'équipe au niveau stratégique) •
- En Retail Marketing :
  - Pilotage d'un espace de vente (management de la dynamique de l'espace de vente)

- Le parcours **Marketing et Management du Point de Vente** apporte des compétences en animation d'une équipe et en pilotage d'un espace de vente. Les diplômés peuvent occuper des postes de managers de rayons, de responsables de points de vente, de merchandisers

Programme

ENSEIGNEMENTS GÉNÉRALISTES
Marketing - Stratégie d'entreprise - Négociation- Droit des activités commerciales - Analyse financière - Communication - Projet Personnel et Professionnel- LV1/ LV2
ENSEIGNEMENTS SPÉCIFIQUES AU PARCOURS
e-commerce et marketing digital - Parcours client / Expérience client - Relations sociales dans l'entreprise - Droit de la distribution

- Droit du travail - Logistique - Relations Producteurs Industrie Commerce - Management d'équipe - Prise de décision / Pilotage Projets encadrés par des tuteurs professionnels autour de la mise en œuvre et du pilotage de la stratégie client d'une entreprise **Projets encadrés par des tuteurs professionnels autour de la mise en œuvre et du pilotage de la stratégie client d'une entreprise**

La pédagogie du BUT laisse une large place aux travaux dirigés, à l'individualisation (projet pédagogique personnalisé, portfolio) et la mise en pratique en entreprise. C'est une formation commerciale équilibrée, universitaire et professionnelle, qui allie théorie et pratique, travail individuel et en équipe, matières quantitatives et plus littéraires, milieu universitaire et professionnel.

Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
Aucun prérequis

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 : 41624

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
2090781S	Présentiel	Saint-Brieuc	01/09/2026	31/08/2027

Source : GREF Bretagne #25180115F