CFA des Universités
Centre-Val de Loire

BUT 2ÈME ET 3ÈME ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

en contrat d'apprentissage

RNCP 35356

Le BUT TC parcours Marketing et Management du point de vente forme aux différents métiers de la vente, aux fonctions d'animation d'équipe et de pilotage de l'espace de vente (l'animation d'une boutique, d'un show-room, d'un point de vente, de rayons).

Les apprentis peuvent exercer leurs fonctions dans tout type de secteurs d'activités (Agroalimentaire, textile, téléphonie, automobile, pièces détachées, mobilier et décoration, bâtiment) et d'entreprises (grande distribution, enseignes spécialisées, grossistes, boutiques et franchises, grands magasins, magasins de producteurs locaux) aussi bien en B to C, qu'en B to B.

Au cours de cette formation, l'apprenti sera capable de participer à la mise en place des produits dans l'espace de vente, de gérer les animations commerciales, d'organiser la vie d'un rayon ou d'un point de vente (commandes, stock, réimplantation).
Il maîtrisera les méthodes, les procédures et les techniques de vente et de merchandising, collabore à la prise de décision et anime les équipes.

NIVEAU DE DIPLÔME : BAC+3

LES PERSPECTIVES MÉTIERS

- Chef de rayon - assistant chef de rayon
- Manager de rayon
- Responsable ou responsable adjoint d'une unité commerciale
- Responsable ou responsable adjoint d'une boutique

OÙ EXERCER L'ACTIVITÉ ?

- Tout type de commerce (Grande distribution, Grandes surfaces spécialisées, commerce de proximité, magasins de producteurs, digital retail)
- Société de services
- Entreprises de production
- Entreprises de distribution de biens ou de services
- Grossistes
- Intermédiaires de commerce (vente aux intermédiaires, aux prescripteurs et aux utilisateurs)
- Structures de vente en face à face et à distance

LES MISSIONS EN ENTREPRISE

(Liste de missions non exhaustive)

Le parcours Marketing et Management du point de vente permet de :

- Contribuer à l'organisation et au développement du point de vente, à la mise en avant des produits.
- Accroître le chiffre d'affaires de manière directe (accueil et conseil clients) ou de manière indirecte marketing, communication)
- Gérer des animations commerciales, dynamiser les ventes dans une optique de développement du point de vente, ou du rayon.
- Participer à la gestion des stocks produits, des réassorts, à la mise en place dans l'espace de vente.
- Proposer un plan d'implantation (ou réimplantation) commerciale, gérer un rayon.
- Encadrer les équipes de vente.

BUT 2ème ET 3ème ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE
en contrat d'apprentissage

LES COMPÉTENCES VISÉES

- Conduire les actions marketing du point de vente
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale
- Piloter un espace de vente (animation commerciale, facing et merchandising)
- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente

LA DURÉE DE LA FORMATION

- 2 ans (Accessible à partir de la 2ème année du BUT en apprentissage)

PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Validation des 2 semestres du BUT TC 1ère année
- Les titulaires d'un BTS (orienté Commerce-Vente) pourront intégrer la 3ème année dans la limite des places disponibles après étude du dossier.

LES POURSUITES D'ÉTUDES

- Insertion professionnelle directe à l'issue du BUT 3
- Possibilité de poursuivre en Master (IAE, Université, École de commerce ou Ecole spécialisée)

OÙ SUIVRE cette formation ?

IUT DE TOURS
29 rue du pont volant
37082 TOURS CEDEX2

En savoir + sur les enseignements

université de TOURS | IUT Tours Institut Universitaire de Technologie

Infos candidatures, recrutement et calendrier de l'alternance : www.cfa-univ.fr

Version-20.02.2023
Informations évolutives et non contractuelles.