

BUT 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE en contrat d'apprentissage

RNCP 35356



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



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)

- 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 2^{ÈME} ET 3^{ÈME} 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 2^{ème} année du BUT en apprentissage)



PRÉ-REQUIS DE LA FORMATION

- Validation des 2 semestres du BUT TC 1^{ère} année
- Les titulaires d'un BTS (orienté Commerce-Vente) pourront intégrer la 3^{ème} 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

UT
université
de **TOURS**