

# Bachelor Universitaire de Technologie - Techniques de commercialisation



**Le bachelor universitaire de technologie (B.U.T.) est un parcours intégré de 3 ans qui permet d'atteindre le grade de licence (180 ECTS).**

## Présentation

### Objectifs

Former des techniciens qualifiés pouvant exercer leur activité dans toutes les étapes de la commercialisation : étude de marché, vente, stratégie marketing, communication commerciale, négociation achat et négociation vente, relation client, etc.

### Site de Pontoise - parcours proposés

Le choix du parcours s'effectue au semestre 3.

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- Business international : achat et vente
- Business développement et management de la relation client

### Semestre décalé - Techniques de Commercialisation - site de Pontoise

L'IUT de Cergy-Pontoise ouvre un semestre décalé en Techniques de Commercialisation sur son site de Saint-Martin. Ce parcours s'adresse à **tous les profils** des étudiants de **L1 de CYU en réorientation**, leur permettant d'intégrer la formation du BUT dès le **12 janvier 2026**, sans attendre la rentrée suivante, afin de poursuivre un cursus professionnalisant.

Plus d'informations dans l'onglet **Candidature - Modalités de candidature spécifiques**

### Site de Sarcelles - parcours proposés

Le choix du parcours s'effectue au semestre 3.

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

## Durée de la formation

- 3 années

## Public

### Niveau(x) de recrutement

- Baccalauréat général
- Baccalauréat technologique

## Stage(s)

Oui, obligatoires (, à l'étranger), optionnels (multiples, )

## Langues d'enseignement

- Français
- Anglais
- Espagnol
- Allemand

## Modalités

- Présentiel

## Renseignements

[iuttc@ml.u-cergy.fr](mailto:iuttc@ml.u-cergy.fr) ;  
[iutcs@ml.u-cergy.fr](mailto:iutcs@ml.u-cergy.fr)

Pontoise +33 1 34 25 28 92 /  
+33 1 34 25 28 94 / +33 1 34  
25 28 93 / Sarcelles (+33)1 34  
38 26 01

- Business développement et management de la relation client
- Stratégie de marque et événementiel

#### Présentation du But TC + Projet Pédagogique TC Sarcelles

##### B.U.T. Technique de Commercialisation - TC Sarcelles

L'ÉNEPS - parcours TC pour les bacheliers professionnels

L'École nationale de l'enseignement supérieur professionnel (ÉNEPS) est un dispositif spécifique qui permet d'accueillir des bacheliers professionnels à l'université.

L'ÉNEPS Cergy-Pontoise recrute des lycéens titulaires d'un bac professionnel et s'adapte à ce public :

- Pédagogie sur mesure : groupe spécifique en 1<sup>re</sup> année, soutien étudiant, pédagogie par problèmes, tutorat
- Accompagnement continu : suivi personnalisé de chaque étudiant, chambre en résidence universitaire, possibilité d'aides financières pour les étudiants boursiers ou non
- Partenariats école-entreprise

##### Lieu de formation et contact :

Le parcours ÉNEPS est proposé sur le site de Sarcelles.

Votre contact pour l'ÉNEPS : eneps-tcs@ml.u-cergy.fr

Retrouvez plus d'informations sur le parcours TC - FNEPS

L'alternance

##### **Site de Saint-Martin**



L'apprentissage est possible à partir de la 2<sup>e</sup> année de bachelor, en partenariat avec le **CFA CY**. La 3<sup>e</sup> année de BUT est en apprentissage, sauf pour le parcours Business international.

En entreprise, l'apprenti est accompagné par son maître de d'apprentissage pour accomplir sa mission. À l'IUT, sa progression est suivie par un enseignant tuteur.

L'apprenti est rémunéré tous les mois par son entreprise d'accueil et bénéficie d'une meilleure insertion professionnelle à l'issue de la formation.

Le rythme de l'alternance est le suivant :

- 1 semaine à l'IUT
- 1 semaine en entreprise

\*L'alternance avec le **CFA CY** est proposée pour le parcours **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat**.

\*L'alternance avec le **CFA DUCRETET** est proposée pour le parcours **Business développement et management de la relation client**.

#### Site de Sarcelles



La **3ème année de BUT est en apprentissage** sur le site de Sarcelles, en partenariat avec le **CFA SACEF**.

En entreprise, l'apprenti est accompagné par son maître de d'apprentissage pour accomplir sa mission. À l'IUT, sa progression est suivie par un enseignant tuteur.

L'apprenti est rémunéré tous les mois par son entreprise d'accueil et bénéficie d'une meilleure insertion professionnelle à l'issue de la formation.

Le rythme de l'alternance est le suivant :

- 2 jours à l'IUT
- 3 jours en entreprise

#### Lieux de formation

##### Site de Pontoise

2 avenue Adolphe Chauvin - 95300 Pontoise

Contact : [iutcc@cyu.fr](mailto:iutcc@cyu.fr)

Responsable pédagogique : Valérie GRAND-CHAVIN

##### Site de Sarcelles

34 boulevard Henri Bergson - 95200 Sarcelles

Contact : [iuttcs@cyu.fr](mailto:iuttcs@cyu.fr)

Responsable pédagogique : Sybille LUTZ

#### Taux de réussite

Le taux de réussite\* pour la promotion 2021-2024 en B.U.T. TC. s'élève à:

- TC Sarcelles: 69%
- TC Pontoise/St-Martin: 78%

\*Taux d'obtention du diplôme B.U.T. = Nombre d'étudiants admis en B.U.T 3 / Nombre d'inscriptions administratives en B.U.T. 1\*\*

\*\*B.U.T. 1 promotion de :

- 86 étudiants pour TC Sarcelles
- 120 étudiants pour TC Pontoise/St-Martin

English version

Dézoomer 100 % 100 % Zoomer

Page précédente Page courante / 1 Page suivante

[Télécharger\( but-tc\\_1654067263095.pdf?INLINE=FALSE \).](#)

## Admission

### Candidature

#### Modalités de candidature

Si vous souhaitez déposer votre candidature en B.U.T. 1 Techniques de commercialisation vous devez formuler un vœu sur [Parcoursup](#).

Des places pourront être offertes en B.U.T. 2 et 3 en apprentissage à des étudiants motivés ayant acquis les compétences des années antérieures et disposant d'un contrat d'apprentissage. Ces places apparaîtront sur la plateforme [e-candidat](#) du 2 mars au 22 juin 2026.

**Les personnes en situation d'handicap** souhaitant suivre cette formation sont invitées à [nous contacter directement](#), afin d'étudier ensemble les possibilités de suivre la formation.

#### Modalités de candidature spécifiques

B.U.T. Techniques de Commercialisation – Site de Saint-Martin - Semestre 1 décalé

#### 1. Conditions d'éligibilité :

- Être étudiant en L1 à CYU (filière éco-gestion ou autre filière en fonction du projet).
- Justifier d'un premier semestre validé à CYU

**2. Dossier de candidature :** Les étudiants intéressés doivent soumettre un dossier comprenant les éléments ci-dessous, à l'adresse mail [s1decale-iutcc@ml.u-cergy.fr](mailto:s1decale-iutcc@ml.u-cergy.fr) :

- Un CV.
- Une **lettre de motivation** personnalisée.
- Les **notes du bac**.
- Les **bulletins de 1ère et terminale**.
- Un **certificat de scolarité** attestant d'un premier semestre à CYU.

#### 3. Sélection :

- Une première sélection est effectuée sur dossier.

- Les candidats présélectionnés seront convoqués à un **entretien** pour expliciter leur projet professionnel et leur motivation pour la formation.

#### 4. Critères de sélection :

- Les candidats doivent démontrer une **appétence pour l'apprentissage** et un projet d'insertion professionnelle à **Bac +3**.

#### 5. Dates importantes :

- **Dépôt des candidatures** : jusqu'au 25 novembre 2024 (par mail à l'adresse [s1decale-iuttcc@ml.u-cergy.fr](mailto:s1decale-iuttcc@ml.u-cergy.fr))
- **Entretiens** : prévus le 28 novembre 2024.
- **Rentrée** : 13 janvier 2025, avec des cours jusqu'en juin 2025.
- **Stage** : de septembre à décembre 2025 (11 à 14 semaines).
- **Intégration au semestre 2** : janvier 2026, avec la promotion B.U.T.1 2025-2026.

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac +3

### Niveau de sortie

- B.U.T. - Bachelor universitaire de technologie

### Activités visées / compétences attestées

- Réaliser une étude de marché et mettre en œuvre une stratégie marketing.
- Analyser les besoins d'un client et formuler des propositions commerciales.
- Gérer les relations commerciales en B to B (professionnel à professionnel) : négociation achat.
- Gérer des relations commerciales en B to C (de professionnel à consommateur) : vente, publicité, e-commerce, communication internationale.

### Poursuites d'études

Masters  
Écoles de commerce

## Programme

- Découvrir l'environnement professionnel
- Identifier et communiquer
- Traiter l'information
- Agir sur les marchés
- Se professionnaliser
- Elargir ses compétences en gestion
- Développer ses compétences commerciales
- S'adapter aux évolutions
- Maîtriser les outils de management

Les dispositions générales des programmes nationaux de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie » sont fixées dans l'annexe 1 de [l'arrêté du 15 avril 2022](#). Les annexes suivantes décrivent pour chaque spécialité de BUT les objectifs de la formations, les référentiels d'activités et de compétences, le référentiel de formation et le référentiel d'évaluation.

[Consulter le programme national du B.U.T. Techniques de commercialisation](#)

**Possibilité de valider un ou des blocs de compétences : oui**