

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (BUT TC)

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION MARKETING ET
MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

DESCARTES
CFA SUP
Paris Est | Marne-la-Vallée

Université
Gustave Eiffel

IUT
Marne-la-Vallée

RNCP 35356

BAC +3

98% TAUX DE RÉUSSITE

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Le BUT TC prépare les étudiants à devenir des professionnels polyvalents, capables d'intervenir à chaque étape du processus commercial. Le titulaire du BUT TC est formé pour répondre aux besoins des entreprises de manière autonome et évolutive.

COMPÉTENCES VISÉES

3 compétences transversales comme fil conducteur sur les trois années :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

Des compétences adaptées à la spécialité (en 2ème et 3ème année) :

- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Piloter un espace de vente
- Optimiser l'expérience client en magasin
- Gérer les stocks et l'approvisionnement

OBJECTIFS DU PARCOURS

Le parcours **Marketing et Management du Point de Vente** vise à former des spécialistes en gestion de points de vente capables de :

- Gérer et animer un point de vente
- Optimiser la performance commerciale
- Développer la relation client en magasin
- Manager et motiver une équipe de vente

PARCOURS

Le parcours Marketing et Management du Point de Vente prépare les étudiants à gérer des unités commerciales (magasins, boutiques, grandes surfaces) en mettant l'accent sur l'optimisation de l'expérience client en point de vente et la gestion des équipes commerciales.

Ce parcours forme des professionnels capables de comprendre les attentes des clients en magasin, d'optimiser la présentation des produits, et de piloter des équipes de vente pour atteindre les objectifs commerciaux.

MÉTIERS VISÉS

Responsable de Magasin/Point de Vente, Chef de Rayon, Adjoint Responsable Magasin, Responsable Merchandising, Directeur de Franchise...

POUR INTÉGRER UNE 3ÈME ANNÉE

- Être titulaire d'un diplôme de niveau Bac +2 : BTS, BUT TC en initial ou L2 dans le domaine du commerce, de l'éco-gestion...
- Admission sur dossier et entretien : déposez-le via notre site web

INSERTION PROFESSIONNELLE ET POURSUITE D'ÉTUDES POSSIBLES

Le Bachelor permet principalement d'entrer directement sur le marché du travail.

Il est possible de poursuivre :

- En Master Universitaire
- Au **CFA Descartes SUP** : titres MSD, Ingénieur d'affaires
- En grade Bac +5 en école de commerce

CONDITIONS D'ADMISSION



Être titulaire d'un Bac

Admission sur dossier et entretien de motivation au CFA ou en **visioconférence**.

DÉLAIS DE TRAITEMENT :

- **Via parcoursup** IUT Marne-la-Vallée suivant la procédure parcoursup et **via notre site web** dès décembre
- De 2 à 5 jours après dépôt du dossier complet et l'étude du dossier.
- Une fois admissible, **le CFA vous accompagne dans la recherche d'un contrat d'alternance** : ateliers techniques de recherches et mise en relation avec nos entreprises partenaires.
- **La validation finale est liée à l'obtention d'un contrat en alternance, à l'obtention de votre Bac et des places disponibles.**

VOUS AIMEZ LE CONTACT CLIENTS DIRECT ET RELEVER DES DÉFIS ?

Vous souhaitez apprendre à gérer un point de vente tout en manageant une équipe ?
Rejoignez notre **BUT TC marketing et management** du point de vente !

ORGANISATION DES ÉTUDES



Durée de la formation : 3 ans



Début de la formation : Août



Modalités d'accès :
Contrat d'apprentissage ou de
professionnalisation



Rythme d'alternance :
2 jours CFA / 3 jours entreprise ou
3 jours entreprise / 2 jours CFA



50 places - 2 groupes

CONTACTS

Coordinateurs pédagogiques

Claire CERCUS - c.cercus@cfadescartes.fr

Angélique HENRIOL - a.henriol@cfadescartes.fr

Grégory MARCK - g.marck@cfadescartes.fr

Secrétariat pédagogique

scolarite@cfadescartes.fr



**CFA DESCARTES SUP 21-25 RUE GALILÉE
77420 CHAMPS-SUR-MARNE**
(RER A NOISY-CHAMPS)



PROGRAMME PÉDAGOGIQUE

Pour découvrir le programme pédagogique détaillé, les méthodes utilisées et les modalités d'évaluation : téléchargez la fiche sur le site du CFA Descartes SUP rubrique « Formations ».



LES + DE LA FORMATION

UN NOUVEAU CAMPUS AU CŒUR DE LA VIE ÉTUDIANTE

Aux portes de Paris (RER A) un cadre de formation moderne, à taille humaine, connecté aux entreprises du territoire.

LA PROXIMITÉ QUI FAIT LA DIFFÉRENCE

100 % des admis sont accompagnés dans leur recherche d'entreprise grâce à un réseau solide de partenaires locaux et nationaux.

UN ACCOMPAGNEMENT À 360°

Des formateurs passionnés, des coaches engagés, des outils numériques à la pointe
Vie étudiante, orientation, mobilité, handicap :
un accompagnement humain et personnalisé à chaque étape.

UNE COMMUNAUTÉ QUI OUVRE DES PORTES

Une communauté active d'Alumni, des événements de networking et des projets collaboratifs pour **booster votre réseau** et votre employabilité dès la formation.

UN TREMLIN VERS LE MONDE

Des programmes d'ouverture internationale :
Erasmus+, échanges et partenariats européens

DES RÉSULTATS CONCRETS

Pourcentage élevé de réussite aux diplômes, plateforme pédagogique dédiée, certifications reconnues (TOEIC, etc.) et des opportunités réelles de progression rapide en entreprise.