

# **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business International : Achat et Vente (BI)- 3ème année**

**Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)**

## **Niveau du diplôme préparé**

Bac +3

## **Stage**

Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Les débouchés professionnels :

À l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour)

## **Domaine**

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## **Contact**

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## **Coordonnées**

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)  
03 25 42 46 25

## **Localisation de l'établissement**

Agglomération de Troyes

## **Remarque**

La formation dure 3 ans et débute en septembre.  
3 semaines de stage en BUT 1  
8 semaines de stage en BUT 2  
14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 14 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## **Période de stage :**

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

[Année d'étude précédente](#)

# **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business International : Achat et Vente (BI)- 2ème année**

**Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)**

## **Niveau du diplôme préparé**

Bac +3

## **Stage**

Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Les débouchés professionnels :

À l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour)

## **Domaine**

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## **Contact**

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## **Coordonnées**

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)  
03 25 42 46 25

## **Localisation de l'établissement**

Agglomération de Troyes

## **Remarque**

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 8 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## **Période de stage :**

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

[Année d'étude précédente](#)

# **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business International : Achat et Vente (BI)- 1ère année**

**Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)**

## **Niveau du diplôme préparé**

Bac +3

## **Stage**

Ce parcours a pour objectif de former au marketing et au commerce en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international.

Les débouchés professionnels :

À l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront.

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour)

## **Domaine**

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## **Contact**

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## **Coordonnées**

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

## **Localisation de l'établissement**

Agglomération de Troyes

## **Remarque**

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 3 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## **Période de stage :**

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

# **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV)- 3ème année**

**Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)**

## **Niveau du diplôme préparé**

Bac +3

## **Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation**

En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, il vise à former à la gestion de l'espace de vente.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente. Manager de points de vente...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).

La 3ème année s'effectue uniquement en alternance (et sera uniquement en formation initiale avec stage à partir de la rentrée 2026)

## **Domaine**

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## **Contact**

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## **Coordonnées**

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

## **Localisation de l'établissement**

Agglomération de Troyes

## **Remarque**

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

Alternance en BUT 3

Durée Stage ou Alternance :

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## **Période de stage :**

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

# Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV)- 2ème année

Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## Niveau du diplôme préparé

Bac +3

## Stage

En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, il vise à former à la gestion de l'espace de vente.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente. Manager de points de vente...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).

La 3ème année s'effectue uniquement en alternance (et sera uniquement en formation initiale avec stage à partir de la rentrée 2026)

## Domaine

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## Contact

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## Coordonnées

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

## Localisation de l'établissement

Agglomération de Troyes

## Remarque

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

Alternance en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 8 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

**Période de stage :**

# **Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Marketing et Management du Point de Vente (MMPV)- 1ère année**

**Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)**

## **Niveau du diplôme préparé**

Bac +3

## **Stage**

En axant la formation sur les deux dimensions majeures du management du point de vente, la fonction d'animation d'équipe d'une part, et de pilotage de l'espace de vente d'autre part, il vise à former à la gestion de l'espace de vente.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés pourront prétendre aux métiers de la distribution dans tout type de point de vente. Manager de points de vente...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).

La 3ème année s'effectue uniquement en alternance (et sera uniquement en formation initiale avec stage à partir de la rentrée 2026)

## **Domaine**

Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## **Contact**

Cathy MARIN

Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## **Coordonnées**

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

## **Localisation de l'établissement**

Agglomération de Troyes

## **Remarque**

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

Alternance en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 3 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## Période de stage :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

# Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)- 3ème année

## Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

### Niveau du diplôme préparé

Bac +3

### Stage

Ce parcours vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation. Commercial, Chef de produit, Conseiller financier, Conseiller clientèle, Responsable des ventes, Immobilier...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).

La 2ème année s'effectue uniquement en alternance (la 3ème année sera uniquement en alternance à partir de la rentrée 2026).

### Domaine

Banque - Assurance - Economie - Immobilier, Commerce - Vente - Marketing - Distribution

### Contact

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

### Coordonnées

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

### Localisation de l'établissement

Agglomération de Troyes

### Remarque

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 14 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## Période de stage :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

[Année d'étude précédente](#)

# Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)- 2ème année

**Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)**

## Niveau du diplôme préparé

Bac +3

## Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Ce parcours vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation. Commercial, Chef de produit, Conseiller financier, Conseiller clientèle, Responsable des ventes, Immobilier...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).

La 2ème année s'effectue uniquement en alternance (la 3ème année sera uniquement en alternance à partir de la rentrée 2026).

## Domaine

Banque - Assurance - Economie - Immobilier, Commerce - Vente - Marketing - Distribution

## Contact

Cathy MARIN

Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

## Coordonnées

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

## Localisation de l'établissement

Agglomération de Troyes

## Remarque

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 8 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## Période de stage :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

[Année d'étude précédente](#)

# Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)- 1ère année

## Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

### Niveau du diplôme préparé

Bac +3

### Stage

Ce parcours vise à former au développement de l'activité commerciale tout en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés contribueront au développement d'affaires et au management de la relation client dans tout type d'organisation. Commercial, Chef de produit, Conseiller financier, Conseiller clientèle, Responsable des ventes, Immobilier...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour).

La 2ème année s'effectue uniquement en alternance (la 3ème année sera uniquement en alternance à partir de la rentrée 2026).

### Domaine

Banque - Assurance - Economie - Immobilier, Commerce - Vente - Marketing - Distribution

### Contact

Cathy MARIN

Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

### Coordonnées

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)

03 25 42 46 25

### Localisation de l'établissement

Agglomération de Troyes

### Remarque

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 3 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

## Période de stage :

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

# Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) : parcours Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat (MDEE)- 3ème année

## Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

### Niveau du diplôme préparé

Bac +3

### Stage

Le parcours vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement d'un projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part.

Les débouchés professionnels :

Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat. Responsable de communication, community manager...

Sous réserve de modifications des dates de stage (le calendrier n'étant pas validé à ce jour)

### Domaine

Communication - Information - AudioVisuel, Entrepreneuriat - Management - Ressources Humaines

### Contact

Cathy MARIN  
Institut Universitaire de Technologie de Troyes (IUT)

### Coordonnées

[cathy.marin@univ-reims.fr](mailto:cathy.marin@univ-reims.fr)  
03 25 42 46 25

### Localisation de l'établissement

Agglomération de Troyes

### Remarque

La formation dure 3 ans et débute en septembre.

3 semaines de stage en BUT 1

8 semaines de stage en BUT 2

14 semaines de stage en BUT 3

Durée Stage ou Alternance : 14 semaines

Stage ou Alternance débutant en : Septembre

**Période de stage :**

Sep Oct Nov Dec Jan Fev Mar Avr Mai Juin Juil Aou

Année d'étude précédente