



## ADMISSION ET CANDIDATURE

Dossier de candidature  
à retrouver sur les sites :  
[www.iutbayonne.univ-pau.fr](http://www.iutbayonne.univ-pau.fr)

La sélection repose sur l'étude  
du dossier et un entretien oral.

## DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

21, place Paul Bert  
64100 BAYONNE  
Tél : 05 59 57 43 80  
[sec-tc@iutbayonne.univ-pau.fr](mailto:sec-tc@iutbayonne.univ-pau.fr)

Formation Continue et Alternance  
Informations (modalités, tarifs...)  
[alternance@iutbayonne.univ-pau.fr](mailto:alternance@iutbayonne.univ-pau.fr)  
05 59 57 43 07

Mission Handicap  
[handi@univ-pau.fr](mailto:handi@univ-pau.fr)  
05 59 40 79 00

[www.iutbayonne.univ-pau.fr](http://www.iutbayonne.univ-pau.fr)

## OBTENTION DU DIPLÔME

Le B.U.T. 3 Techniques de Commercialisation est décerné aux étudiants ayant obtenu une moyenne générale égale ou supérieure à 10/20 dans chaque compétence.  
La formation requiert des qualités de rigueur, l'esprit d'analyse et de synthèse, l'aptitude au travail de groupe.

## DÉBOUCHÉS

### COMPÉTENCES ET MÉTIERS

A l'issue du B.U.T. Techniques de commercialisation les diplômés peuvent occuper des fonctions commerciales en marketing, vente et communication. Ils exercent des métiers tels que :

- Commercial, chargé de clientèle tous secteurs (Banque, Assurance, Immobilier, Agroalimentaire...)
- Assistant web marketing et e-commerce - Chargé de projet communication, événementiel
- Acheteur - Assistant export.

### POURSUITE D'ÉTUDES

Masters universitaires (IAE, Facultés) : à titre d'exemple ci-dessous.

IAE Bayonne : Master Management et Commerce International / Master Conseiller financier Banque-Assurance / Master Achat et Logistique à l'international.

Ecole de commerce : Formation BAC+5.



**iut**  
BAYONNE  
PAYS BASQUE

BUT  
CONTÔLÉ  
PAR L'ETAT

## ENVIRONNEMENT LOCAL PRIVILÉGIÉ

L'IUT, situé dans un environnement privilégié entre mer et montagne, permet aux étudiants de mener de multiples activités extra-universitaires et de bénéficier d'un cadre de vie agréable. Le Département TC se trouve au cœur de Bayonne, à proximité des services universitaires (Maison de l'étudiant, bibliothèque, RU) et des commerces.

**BUT** | TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION  
Bachelor Universitaire de Technologie  
INTÉGRATION EN 3<sup>E</sup> ANNÉE DE B.U.T.

UNIVERSITÉ  
DE PAU ET DES  
PAYS DE L'ADOUR  
COLLEGE STEE  
SCIENCES ET TECHNOLOGIES  
POUR L'ÉNERGIE ET L'ENVIRONNEMENT



[www.iutbayonne.univ-pau.fr](http://www.iutbayonne.univ-pau.fr)

Conception : Samantha Vitrolles - Impression : centre de reprographie - UPPA - Janvier 2026 - Ne jetez pas sur la voie publique



## PRÉSENTATION

Le B.U.T. Techniques de Commercialisation est une formation commerciale polyvalente qui permet d'intégrer rapidement le marché du travail ou de poursuivre des études.

A Bayonne, le B.U.T. TC propose quatre spécialisations différentes.

En 3<sup>e</sup> année, les titulaires de diplôme Bac + 2 peuvent intégrer la formation en fonction des compétences déjà acquises.

Quel que soit le parcours, la pratique de deux langues vivantes étrangères est nécessaire.

# LE B.U.T. TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION, 4 PARCOURS EN 3<sup>e</sup> ANNÉE

MD

MARKETING DIGITAL,  
E-COMMERCE ET  
ENTREPRENEURIAT

BI

BUSINESS INTERNATIONAL :  
ACHAT ET VENTE

BD

BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET  
GESTION DE LA RELATION CLIENT  
EN BANQUE ASSURANCE OU EN  
AGRO-ALIMENTAIRE

SME

STRATÉGIE DE MARQUE  
ET ÉVÈNEMENTIEL

ACCESIBLE AVEC

BTS NDRC,  
LICENCE 2  
ECO-GESTION

BTS CI,  
LICENCE 2  
ECO-GESTION

BTS NDRC, MCO,  
LICENCE 2  
ECO-GESTION

BTS COMMUNICATION,  
L2 INFO-COM,  
L2 ECO-GESTION

ALTERNANCE  
POSSIBLE

COMPÉTENCES :



- MARKETING,
- VENTE,
- COMMUNICATION COMMERCIALE,
- GESTION D'ACTIVITÉ DIGITALE,
- DÉVELOPPEMENT DE PROJET E-BUSINESS.

FORMATION INITIALE  
UNIQUEMENT

COMPÉTENCES :



- MARKETING,
- VENTE,
- COMMUNICATION COMMERCIALE,
- STRATÉGIE DE COMMERCE À L'INTERNATIONAL,
- PILOTAGE D'OPÉRATIONS À L'INTERNATIONAL.

ALTERNANCE  
UNIQUEMENT

COMPÉTENCES :



- MARKETING,
- VENTE,
- COMMUNICATION COMMERCIALE,
- STRATÉGIE COMMERCIALE,
- GESTION DE LA RELATION CLIENT.

ALTERNANCE  
POSSIBLE

COMPÉTENCES :



- MARKETING,
- VENTE,
- COMMUNICATION COMMERCIALE,
- STRATÉGIE DE MARQUE,
- PROJET ÉVÈNEMENTIEL.