

BUT

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION COMMERCE ET GESTION EN PAYS DE MONTAGNE

Réalisée dans le département TC (Techniques de Commercialisation) de l'IUT d'Annecy, cette formation en 3 ans, proposée en alternance permet l'obtention du Bachelor Universitaire de Technologie (Bac + 3), reconnu au niveau européen et inscrit au Répertoire National de la Certification Professionnelle (RNCP).

Objectifs de la formation

- Acquérir les compétences nécessaires à l'activité de commercial ou responsable commercial en participant à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation. Apprendre à manager la relation client
- Acquérir une expérience professionnelle significative
- Développer des compétences dans les domaines suivants :
 - > Marketing,
 - > Communication,
 - > Vente.

Insertion professionnelle

Métiers visés

- Chargé-e de clientèle,
- Chef de secteur,
- Adjoint-e chef de produit,
- Chargé-e de communication,
- Responsable commercial,
- Manager point de vente...

Des perspectives professionnelles larges

- Responsabilités commerciales sur l'ensemble de la chaîne de valeur client :
- En front office : vente-conseil, prospection, négociation, gestion des clients...
 - En back office : relation client, marketing, e-commerce, communication, management d'équipe, assistance commerciale,...
 - Tout secteur d'activité,
 - Tout canal (face-à-face, online),
 - Toute clientèle (B to B, B to C),
 - En point de vente ou en itinérant.

Organisation

Formation proposée en alternance **en contrat d'apprentissage** :

- Environ 17 semaines de cours sur l'année réparties selon un rythme saisonnier
- Présence en entreprise en hiver et en été
- Un statut de salarié-e,
- Une formation financée par l'entreprise (hors C.V.E.C.).

Formation dont l'organisation existe depuis plus de 30 ans, qui a été conçue pour répondre aux besoins des professionnels de la montagne dans les secteurs du commerce, du marketing et/ ou de la communication commerciale.

Rythme idéal qui permet d'être complètement immergé(e) en entreprise lors des saisons hivernales et estivales.

Céline VAUX
Responsable de formation



Marketing Communication Vente

CANDIDATURE

1/ Candidature en ligne
<https://www.parcoursup.fr/>
N'attendez pas d'être recruté-e
par une entreprise pour soumettre
votre candidature

2/ Sélection sur examen des
dossiers de candidature de mars
à juin

3/ Le candidat admissible après
l'examen du dossier doit être
recruté en contrat d'apprentissage
pour obtenir une place définitive
au sein de la formation (dans la
limite des places disponibles).

Candidatures formation continue :
Nous contacter au plus tôt

CONTACTS

Responsable de la formation
Céline VAUX
Renseignements et candidatures
alternance.tc@univ-smb.fr

Conditions d'accès

- Candidature sur ParcoursSup
- Être recruté-e par une entreprise en **contrat d'apprentissage**,
- Être titulaire d'un Bac+2 (formations tertiaires, sciences humaines) permettant de valider les compétences pré-requises,
- Possibilité de VAE (Validation des Acquis de l'Expérience).

Contenu de la formation BUT TC MONTAGNE

Acquérir des compétences et des aptitudes en
communication, en technique de vente, de gestion et de
marketing

- **Communiquer** efficacement avec les clients et les fournisseurs français ou étrangers,
- **Vendre** des produits ou des services de l'entreprise à des clients individuels ou à des groupes,
- Instaurer un climat de confiance propice à pérenniser ces relations,
- Gérer au quotidien en utilisant les outils numériques, bureautiques, comptables et statistiques habituels,
- Participer à diverses actions **marketing**.

Exemples de missions en entreprise :

Toutes fonctions liées à la vente et à la gestion commerciale,
dans un contexte lié à la montagne

- Accueil clientèle • Vente • Achat • Études commerciales • Gestion de stocks
- Informatisation • Promotion des ventes • Communication commerciale

Dans les entreprises :

- **immobilière** : agences, conciergeries,
- **d'alimentation** : supermarchés, commerce de produits locaux, presse, souvenirs...
- **d'habillement** : chaussures, vêtements,
- **de sport** : magasins de sport, ski, fournisseurs, ESF,
- **de tourisme** : office de tourisme, domaines skiables,
- **d'événementiel** : hôtellerie, restauration,
- et **toute entreprise** dans le domaine commercial, marketing, communication