BUT Techniques de Commercialisation option management – Quimper

IFRIA OUEST
L'expert des compétences agroalimentaires

Cette formation est destinée aux...

Cette formation s'adresse aux jeunes **attirés par le commerce, le marketing et la relation client**, souhaitant acquérir des compétences solides pour intervenir sur l'ensemble du cycle commercial, de l'étude de marché à la vente. Elle est destinée à celles et ceux qui souhaitent devenir des professionnels capables de combiner **techniques commerciales, stratégie marketing et communication**, avec un pied dans la pratique et l'autre dans la théorie.
L'IUT de Quimper propose 2 parcours différents :

- **Parcours Business Développement et Management de la Relation Client :** forme les étudiants au développement de l'activité commerciale, en mettant l'accent sur la relation client.
- **Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat :** forme les étudiants aux activités commerciales digitales. Ils développent des compétences dans le pilotage et la gestion des activités digitales et sont formés au développement de projets commerciaux numériques, pouvant les amener à créer leur propre entreprise.

La formation se déroule en apprentissage au sein de l'une de nos 800 entreprises partenaires du secteur agroalimentaire.
En entreprise, le rôle de l'apprenti sera de développer l'activité commerciale, en mettant l'accent sur la relation client.
Le titulaire du **BUT Techniques de Commercialisation option Management** développe ainsi des compétences pratiques et théoriques solides, adaptées à une insertion rapide sur le marché du travail ou à la poursuite d'études dans le commerce, le marketing ou la gestion.

Programme

Enseignements professionnels et généraux

- **Marketing**
- **Marketing digital**
- **Vente**
- **Négociation commerciale**
- **Communication commerciale & digitale**
- **Ebusiness et entrepreneuriat**

Enseignements généraux

- Études marketing
- Environnement économique de l'entreprise
- Environnement juridique de l'entreprise
- Techniques quantitatives et représentations
- Éléments financiers de l'entreprise
- Initiation à la conduite de projet
- Langue A anglais du commerce
- Langue B du commerce
- Ressources et culture numérique
- Expression, communication et culture
- Relations contractuelles commerciales

Diplôme : Niveau 6 (Equivalent BUT, Licence pro et Bachelor)

Secteur : Commerce, Management

Durée : 36 mois

En bref

Niveau prérequis :

BAC (diplôme de niveau 4)

Niveau du diplôme visé :

Niveau 6 (Equivalent BUT, Licence pro et Bachelor)

Public : Ce BUT est ouvert à toutes les personnes âgées de 15 à 29 ans, de nationalité française, ressortissant de l'Union Européenne ou aux personnes de nationalité étrangère en situation régulière de séjour et de travail. Cette formation est ouverte aux personnes en situation de handicap.

Modalités d'admission :
L'admissibilité est déclarée suite à l'examen du dossier scolaire et à un entretien de motivation. La signature du contrat d'apprentissage avec une entreprise d'accueil valide définitivement l'entrée en formation du candidat.

Code RNCP :

41621

Le campus

UBO Université de Bretagne Occidentale | IUT Quimper

IUT Quimper

2 Rue de l'Université
29000 Quimper

Site : https://www.univ-brest.fr/iut-quimper/fr

- Coûts des marges et prix d'une offre simple
- Canaux de commercialisation et distribution
- Psychologie sociale
- Gestion et conduite de projet

Combien de temps en entreprise et à l'école ?

La formation est répartie de la façon suivante :

- **35 % du temps à l'IUT de Quimper,** notre école partenaire – *Soit 257 jours d'enseignement répartis sur 36 mois.*
- **65 % du temps en entreprise**.

Quels sont les débouchés après un BUT Techniques de Commercialisation ?

Après un **BUT Techniques de Commercialisation**, les jeunes diplômés peuvent intégrer une entreprise agroalimentaire et exercer les métiers suivants :

- Chargé de marketing digital
- Webmarketeur
- Créateur d'entreprise
- Commercial export
- Assistant import/export
- Acheteur international
- Business developpeur
- Chargé de clientèle
- Responsable commercial

Comment rejoindre le BUT Techniques de Commercialisation option management – Quimper

1. Tu es actuellement en BAC Général, en BAC STMG ou en 1re/2e année du BUT TC ?

Tu souhaites intégrer le BUT Techniques de Commercialisation en 1re année

OU

Tu souhaites poursuivre en apprentissage en 2e ou 3e année

Je candidate

2. Candidature

Après avoir rempli le formulaire, tu reçois un dossier par mail à compléter et à nous renvoyer à l'adresse : contact@ifria-ouest.fr.

3. Étude de ton dossier

L'équipe IFRIA OUEST te reçoit en entretien pour en savoir plus sur ton profil et tes motivations à rejoindre la formation. Ce moment d'échange est également l'occasion de commencer à t'orienter dans ta recherche d'entreprise.

À la fin de l'entretien, nous t'informons si ta candidature à la formation est validée.

Une question ?

Contactez-nous

02 98 64 55 51

4. La recherche d'une alternance

Suite à l'entretien et la validation de ta candidature, tu es mis en relation avec Emmanuel qui t'accompagne tout au long de ta recherche d'entreprise :

- Coaching : CV, entretien, lettre de motivation
- Mise en relation avec les recruteurs du secteur
- Transmission des offres d'alternance de nos 800 entreprises partenaires
- Invitation à nos jobdatings

5. La signature du contrat d'apprentissage

Une fois ton entreprise trouvée et le contrat signé, nous t'attendons à la rentrée de septembre !

Informations pratiques

Le BUT Techniques de Commercialisation est-il reconnu par l'Etat ?

Oui, toutes les formations en apprentissage de l'IFRIA OUEST sont reconnues par l'Etat et inscrites au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP).

Concernant le BUT Techniques de Commercialisation :

- Le Certificateur est l'Université de Brest
- Son code RNCP est le 41621, enregistré le 01/09/2026

Quels sont les objectifs de la formation ?

À l'issue de la formation, nos apprentis sont capables de :

- Conduire des actions marketing : développement d'un produit, d'un service ou d'une activité non marchande
- Vendre une offre commerciale : BtoC et BtoB
- Communiquer sur l'offre commerciale : en tant qu'annonceur ou agence de communication
- Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
- Manager la relation client

Dans quels secteurs travailler une fois la formation terminée ?

Suite à l'obtention du diplôme, les apprentis peuvent **travailler dans le secteur agroalimentaire**, le 1e secteur industriel de France et **intégrer les équipes Commerciales, Marketing et Communication.**

La formation est-elle ouverte aux personnes en situation de handicap ?

Oui, **toutes les formations en apprentissage de l'IFRIA OUEST sont ouvertes aux personnes en situation de handicap**. Céline, notre référente handicap **accompagne les apprentis, les entreprises et nos écoles partenaires** afin de trouver des solutions durables pour aménager le lieu de formation et/ou le poste de travail.

En lien avec l'AGEFIPH, cet accompagnement consiste à :

- Réaliser un diagnostic afin d'identifier et mobiliser les aides adaptées
- Financer du matériel spécifique
- Faciliter les transports et les déplacements
- Mobiliser une aide humaine si nécessaire
- Co-financer la formation
- Proposer des aides financières pour l'apprenti et l'employeur

Pour en savoir plus, cliquez ici.

La formation est-elle payante ?

Non, toutes les formations de l'IFRIA OUEST **sont gratuites pour les apprentis**.

Vous êtes un recruteur ? Découvrez l'ensemble des coûts et des financements ici

Comment se déroule la formation à l'IFRIA OUEST ?

Cette formation de l'IFRIA OUEST combine des **cours en présentiel** et des mises en application concrètes afin de favoriser l'acquisition durable des compétences. Certains modules peuvent également être proposés en **distanciel**, selon les contenus pédagogiques. Les enseignements se déroulent en **classe entière ou en groupes restreints**, en fonction des objectifs et des contraintes pédagogiques.

L'évaluation repose sur un **contrôle continu régulier** et un **examen terminal**, permettant de vérifier l'acquisition des connaissances et des compétences des différentes Unités d'Enseignement (UE). La validation se fait sur l'ensemble de la formation et **non par bloc**.

Pourquoi choisir l'IFRIA OUEST pour sa formation en alternance ?

Choisir l'IFRIA OUEST, c'est intégrer un centre de formation **spécialiste des industries agroalimentaires** en Bretagne et Pays de la Loire. Depuis 30 ans, nous accompagnons les entreprises du secteur et leurs équipes dans le développement des compétences. Cette expertise terrain nous permet de proposer des formations **construites à partir des besoins réels des entreprises**, avec des contenus concrets et directement applicables sur le terrain.

Notre force, c'est avant tout **l'accompagnement individualisé**. Chaque apprenti est suivi tout au long de son parcours : aide à la recherche d'entreprise, coordination entre le centre de formation et l'employeur, points réguliers pour sécuriser le parcours jusqu'à l'obtention du diplôme. Cet accompagnement personnalisé fait la différence.

Les formations s’appuient sur :

- Des intervenants professionnels reconnus pour leur expertise
- Des enseignements pratiques en lien direct avec les réalités industrielles
- un réseau solide d’entreprises partenaires
- de nombreuses possibilités de poursuite d’études ou d’insertion professionnelle.

Être formé avec l’IFRIA OUEST, c’est aussi faire le choix d’un **secteur qui recrute fortement**, au cœur de l’industrie agroalimentaire, un pilier économique majeur du secteur.

Chiffres clés de la formation

Annotations : À ce jour, aucune statistique n’est encore disponible pour cette formation. La première promotion sera diplômée en juin 2027.