

Rapport public Parcoursup session 2023

I.U.T. Thionville-Yutz - Université de Lorraine - BUT - Techniques de commercialisation

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

Formation d'affectation	Jury	Groupe	Nombre de places proposées	Nombre de vœux confirmés	Nombre de propositions d'admission en procédure principale	Rang du dernier admis en procédure principale	Taux minimum boursier	Taux bac techno
I.U.T. Thionville-Yutz - Université de Lorraine - BUT - Techniques de commercialisation	Jury par défaut	Autres candidats	42	959	306	529	22	50
	Jury par défaut	Bacheliers technologiques toutes séries	42	499	165	229	22	50

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

COMPETENCES GENERALES

- Avoir une maîtrise du français permettant de communiquer de façon adaptée à l'écrit et à l'oral, notamment en public, de comprendre un énoncé, de l'analyser et de rédiger une solution,
- Avoir une connaissance suffisante de l'anglais et d'une seconde langue vivante permettant de progresser pendant la formation : échanger à l'oral, lire et comprendre un texte, répondre aux questions écrites et orales,
- Être capable de rechercher, structurer, analyser des informations issues de sources documentaires variées (presse, Internet, médias...),
- Détenir un bon niveau de culture générale : faire preuve de curiosité et d'ouverture sur les enjeux sociaux, politiques et économiques du monde contemporain,
- Savoir mobiliser ses connaissances et développer un sens critique.

COMPETENCES TECHNIQUES ET SCIENTIFIQUES

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux et les outils quantitatifs,
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème,
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique.

QUALITES HUMAINES

- Avoir une première réflexion sur son projet professionnel,
- Avoir l'esprit d'équipe et savoir s'intégrer dans les travaux de groupe via les projets et les travaux pratiques,
- Avoir le sens pratique, être attentif et rigoureux,
- Montrer son intérêt et sa motivation pour les domaines relevant du marketing, du commerce et de la communication,
- Savoir s'impliquer et s'organiser dans ses études (ou gérer sa charge de travail) pour fournir le travail nécessaire à sa réussite en autonomie.

Conditions d'inscription

Si vous êtes candidat de nationalité étrangère, et à la fois :

- non titulaire ou ne préparant pas un baccalauréat français ou un baccalauréat européen ;
- non ressortissant de l'Union européenne (U.E.), de l'Espace économique européen (E.E.E.), de la Confédération Suisse, de Monaco ou d'Andorre ;
- et que vous résidez dans un des pays disposant d'un espace Campus France à procédure Etudes en France : vous ne devez pas vous inscrire sur Parcoursup. Vous devez faire vos démarches sur le site de Campus France de votre pays de résidence : www.nom_du_pays.campusfrance.org (exemple : www.maroc.campusfrance.org).

Si vous n'êtes pas concernés par l'ensemble de ces trois conditions, notamment si vous résidez déjà en France, vous devez vous inscrire sur Parcoursup.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

Les parcours conduisant au BUT articulent et intègrent enseignements théoriques, enseignements pratiques, mises en situation professionnelle, apprentissage de méthodes et d'outils, périodes de formation en milieu professionnel, notamment stages (22 semaines minimum), des projets tutorés individuels ou collectifs.

La formation est dispensée par des professionnels variés : des enseignants universitaires, des enseignants-chercheurs et des professionnels du secteur.

Conduite de projets divers, stage de professionnalisation d'une durée de 22 semaines minimum, en France ou à l'étranger

Les avantages principaux de suivre des études à l'IUT sont :

- L'assiduité obligatoire et suivie, une plus grande chance de réussite
- La variété d'intervenants avec des connaissances, compétences et expériences différentes
- Le taux de réussite est élevé (environ 90%)

Les cours s'effectuent du lundi au samedi inclus.

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

- Analyse de chaque dossier de candidature par l'équipe pédagogique afin d'identifier les élèves méritants en prenant en compte les résultats académiques ainsi que les appréciations des enseignants et des chefs d'établissement (absences et comportement)
- Calcul de la moyenne de chaque candidat sur la base de ses résultats académiques notamment dans les matières en lien avec les techniques de commercialisation (communication, vente, marketing)

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières. La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Les enseignements en techniques de commercialisation s'articule autour de ressources principales en lien avec 3 compétences fondamentale : la vente, la communication et le marketing. Il s'agit des cours suivants : Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, études marketing, marketing mix, connaissance des canaux de commercialisation et de distribution, fondamentaux de la vente, prospection et négociation, fondamentaux de la communication commerciale, moyens de la communication commerciale

L'étudiant doit valider des Ressources transversales tels que: Environnement économique de l'entreprise, environnement juridique de l'entreprise, relations contractuelles commerciales, éléments financiers de l'entreprise, coûts, marges et prix d'une offre simple, rôle et organisation de l'entreprise sur le marché, ressources et culture numériques, techniques quantitatives et représentations, expression, communication et culture, anglais du commerce, langue B du commerce, conduite de projet, psychologie sociale, projet personnel professionnel.

Le BUT TC recrute des étudiants de filière générale (sciences économiques / Mathématiques / Histoire, géographie et sciences politiques / Langues, littératures et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques) Le bac STMG Marketing est le mieux adapté au BUT. TC.

Les profils recrutés sont des lycéens qui ont un bon niveau académique, un comportement irréprochable, et impliqués dans la vie associative, sportive ou culturelle, autonomes et qui ont un sens de la communication et du travail en équipe.

Tableau Synoptique

Champs d'évaluation	Rappel des critères généraux	Critères retenus par la commission d'examen des vœux	Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères	Degré d'importance des critères
Résultat académique	Résultats académiques	Notes de 1ère et terminale dans l'enseignement de spécialité	Moyenne générale - Notes des matières en lien avec les techniques de commercialisation : commerce, marketing, vente, communication - Niveau de langues - Évolution des moyennes entre la première et la terminale - Résultats des épreuves anticipées de français du baccalauréat et des épreuves terminales des enseignements de spécialité - Notes obtenues dans le supérieur si candidat en réorientation	Essentiel
Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire	Méthodologie et Savoir-faire	Capacités argumentatives, Orthographe, vocabulaire Qualités littéraires	Appréciations et commentaires des enseignants sur la méthodologie et capacité de travail du candidat - Capacité à l'oral	Important
Savoir-être	Savoir-être	Régularité et assiduité dans le travail	Appréciations et commentaires des enseignants concernant l'investissement du candidat dans les études, assiduité, attitude dans toutes les matières - Autonomie - Capacité à s'investir - Implication - Capacité à fournir des efforts - Concentration en classe	Essentiel

Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet	Motivation	Capacité à s'investir dans les travaux demandés Autonomie Projet de formation	Intérêt pour la formation exprimé dans le projet de formation motivé et la fiche avenir - Cohérence avec le projet professionnel - Adéquation du projet au contenu et aux débouchés de la formation	Complémentaire
Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires	Engagements	Participation à des activités d'intérêts générales	Activités et centres d'intérêt - Fiche avenir - Projet de formation motivé - Engagement citoyen, associatif, humanitaire - Curiosité pour les questions sociétales	Complémentaire

Signature :

ANTONIETTA SPECOGNA,
 Directeur de l'établissement I.U.T. Thionville-Yutz -
 Université de Lorraine