Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T)

Techniques de Commercialisation (TC)

Structure générale

Un B.U.T est défini par une spécialité et un parcours.
Les 24 spécialités de B.U.T. sont les 24 spécialités de DUT actuelles ; Les actuelles options de DUT vont disparaître au bénéfice de la création de parcours ;
Un parcours, dans une spécialité est défini par 4 à 6 compétences finales (par souci d'homogénéité et de lisibilité, privilégier 5 compétences), entendues comme des « savoirs agir complexes » mis en œuvre dans un contexte professionnel et qui mobilisent des ressources acquises au cours du cursus ;
Chaque compétence finale est déclinée par niveau tout au long du parcours. Chaque niveau se développe sur 2 semestres d'une même année ;
Chaque spécialité de B.U.T. proposera 1 à 5 parcours.
Les parcours sont des « spécialisations » progressives qui permettent de viser un champ de compétences particulier au sein d'une spécialité.
Le choix du parcours se fait à partir de la 2nde année. Seules 3 spécialités offrent des parcours dès la 1ère année : Génie biologique, Information Communication, Carrières Sociales.

Organisation des enseignements

Le Bachelor Universitaire de Technologie comprend des activités de formation correspondant pour l'étudiant à l'équivalent de 2 000 heures d'enseignement encadré pour les spécialités du secteur d'activités « production », et de 1 800 heures d'enseignement encadré pour les spécialités du secteur d'activités « services ».
Des activités dirigées sont proposées aux étudiants. Elles correspondent à un total de 600 heures de projets tutorés et de 22 à 26 semaines de stages.
Les parcours conduisent à la licence professionnelle (au B.U.T.). Ils intègrent enseignements théoriques, enseignements pratiques, mises en situation professionnelle, apprentissage de méthodes et d'outils, périodes de formation en milieu professionnel, notamment stages et projets tutorés individuels ou collectifs.

Délivrance du diplôme

Le diplôme portant mention du « Bachelor Universitaire de Technologie » et de la spécialité correspondante, est délivré par le président de l'université. Le diplôme est délivré sur la base du contrôle continu. Une validation des connaissances est organisée à la fin de chaque semestre (30 crédits par semestre). Le BUT correspond à 180 crédits européens soit un niveau bac + 3.
Les deux premières années du B.U.T. (les 120 ECTS correspondants) conduisent à la délivrance du DUT, diplôme intermédiaire de niveau de qualification 5. La délivrance du DUT est conditionnée à l'obtention des 120 premiers ECTS de la spécialité de B.U.T. équivalente.

Le B.U.T Techniques de commercialisation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Des compétences spécifiques sont développées à partir de la deuxième année selon le parcours suivi.

- **Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :** Ce parcours vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part [Gérer une activité digitale], et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up [Développer un projet e-business] d'autre part. Ce parcours permet de proposer un marketing intégrant efficacement les compétences digitales.
- **Parcours Business international : achat et vente :** Ce parcours vise à former les étudiants au marketing et commerce à l'international en développant leurs compétences stratégiques [évaluation de l'environnement international et sélection des marchés les plus adaptés à son internationalisation], et leurs compétences opérationnelles [achats et négociations en vue d'une internationalisation de l'entreprise et adaptation de son offre aux marchés étrangers] dans un contexte international.
- **Parcours Marketing et Management du point de vente :** Ce parcours vise à former les étudiants au management de l'espace de vente en axant la formation sur les deux dimensions majeures de l'activité : la fonction d'animation d'équipe d'une part [Manager une équipe commerciale sur un

espace de vente], et de pilotage de l'espace de vente d'autre part [Piloter un espace de vente]

- **Parcours Business développement et management de la relation client :** Ce parcours vise à former les étudiants au développement de l'activité commerciale tot en veillant à la satisfaction client pour bâtir une relation durable. Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles : banque, immobilier, marchés industriels, informatique, etc.
- **Stratégie de marque et évènementiel :** Ce parcours vise à former les étudiants au management de la marque (Branding management) en développant leurs compétences dans la valorisation de la marque, à travers l'élaboration de contenus pour une marque et le suivi des relations médias, publiques et presse [Élaborer une identité de marque] et leurs compétences dans le pilotage et la gestion des projets évènementiels autour de la marque notamment manager un projet événementiel.

Le Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) Techniques de Commercialisation forme les étudiants aux métiers de la vente, du marketing, de la communication et de la distribution destinée au grand public.

En 2ème année, les étudiants poursuivent l'étude des matières composant le socle commun de gestion. Ils sont par ailleurs invités à se spécialiser dans un domaine de gestion.

- **Parcours « Marketing digital, e-business et entreprenariat »** : Gérer une activité digitale, Développer un projet e-business.
- **Parcours « Business international : achat et vente »** : Formuler une stratégie de commerce à l'international, Piloter les opérations à l'international
- **Parcours « Marketing et management du point de vente » : M**anager une équipe commerciale sur un espace de vente, Piloter un espace de vente
- **Parcours « Business développement et management de la relation client » :** Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation, Manager la relation client
- **Parcours « Stratégie de marque et évènementiel » :** Élaborer une identité de marque, Manager un projet événementiel

Profil des candidats

- Titulaires du baccalauréat de voie générale enseignements de spécialités privilégiés en plus des enseignements communs : Histoire-géographie, géopolitique et sciences politiques - Langues, littératures et philosophie - Mathématiques Sciences économiques et sociales
- Titulaires du baccalauréat de voie technologique STMG

Compétences

Le BUT TC permet de développer 3 compétences professionnelles :

- Marketing
- Vente
- Communication commerciale

La formation est organisée en blocs de compétences. Des blocs de compétences sont communs à tous les parcours et correspondent à l'acquisition des connaissances et des savoirs faire et des blocs spécifiques à chaque parcours.

Compétences communes :

- Concevoir des interventions adaptées aux enjeux de la société
- Identifier une thématique sociale et repérer des acteurs
- Analyse des enjeux de la société.
- Instauration d'une relation propice au travail éducatif.

Compétences spécifiques :

- **Parcours « marketing digital, e-business et entrepreneuriat »**
  - Renforcer les capacités d'action individuelles et collectives des publics
  - Mettre en œuvre des démarches éducatives et des techniques d'animation dans une démarche de projet
  - Contribuer au développement du champ professionnel de l'animation
- **Parcours « business international : achat et vente »**
  - Adaptation de l'accompagnement aux problématiques et spécificités des publics
  - Piloter un projet éducatif
  - Travail en équipe
  - Instauration d'une relation propice au travail éducatif
  - Adaptation de l'accompagnement aux problématiques et spécificités des publics

- **Parcours « marketing et management du point de vente »**
  - Connaissance et mise en œuvre des méthodologies d'intervention en travail social
  - Appliquer les principes généraux de la communication professionnelle
- **Parcours « business développement et management de la relation client »**
  - Identifier une thématique sociale et repérer des acteurs
  - Conduite de projet pour des établissements et services sanitaires et sociaux
  - Construire des accompagnements adaptés
  - Assurer l'encadrement et la coordination
- **Parcours « stratégie de marque et événementiel »**
  - Élaborer des diagnostics de territoires
  - Communiquer avec les publics et les acteurs territoriaux
  - Conduire des projets pour des territoires en transition

Compétences générales

- Avoir une maitrise 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.

Compétences techniques et scientifiques

- Connaitre, 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.

Qualités 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.

Stage

Les étudiants accomplissent pendant leur formation 8 à 12 semaines de stage sur les 4 premiers semestres, puis 12 à 16 semaines sur la dernière année (dans la limite 22 à 26 semaines pour l'ensemble du B.U.T.). Chaque stage donne lieu à la rédaction d'un rapport qui doit être présenté lors d'une soutenance. Il permet de mettre en pratique les acquis de la formation, de s'intégrer dans une entreprise. Les stages peuvent être effectués à l'étranger.

L'encadrement des stages est assuré par les membres de l'équipe pédagogique en coordination avec l'organisme d'accueil. Cet encadrement recouvre en particulier la validation des missions, le suivi régulier du stagiaire et son évaluation.

Débouchés professionnels

Les étudiants pourront pratiquer et développer leurs compétences acquises dans des missions d'encadrement dans des entreprises commerciales ou industrielles aussi bien en France qu'à l'étranger. Les métiers accessibles après la formation sont :

- **Parcours « Marketing digital, e-business et entreprenariat »** : Tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale
- **Parcours « Business international : achat et vente »** : Tous les métiers du Commerce International
- **Parcours « Marketing et management du point de vente » :** Tous les métiers de la Distribution : Retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente…
- **Parcours « Business développement et management de la relation client » :** Tous les métiers du développement commercial et du management de la relation client : Business developer (chargé d'affaires), Gestionnaire de portefeuille clients, …

- **Parcours « Stratégie de marque et évènementiel » :** Tous les métiers du Branding (Management de la marque) tels que Brand manager, Assistant Content Manager (Responsable de contenu), Activateur de marque, et Chargé de projet évènementiel

Poursuite d'études

Les étudiants seront diplômés d'un Bac+3 avec 180 ECTS (Crédits Européens), ils pourront poursuivre leurs études en Master 1, IAE, Ecoles de commerces.

Etablissements

- **Parcours « Marketing digital, e-business et entreprenariat »**
  - ✓ I.U.T Perpignan (site de Carcassonne)
  - ✓ I.U.T Montpellier (site Montpellier)
  - ✓ I.U.T Béziers
  - ✓ I.U.T Tarbes
  - ✓ I.U.T Toulouse (site de Ponsan et Castres)
  - ✓ I.U.T Figeac

  Et aussi :
  - ✓ I.U.T Angers-Cholet (site Angers)
  - ✓ I.U.T Bordeaux (site Bordeaux-bastide)
  - ✓ I.U.T Annecy
  - ✓ I.U.T Avignon
  - ✓ I.U.T Bayonne Pays Basque
  - ✓ I.U.T Aix-Marseille (site Aix en Provence)
  - ✓ I.U.T Amiens
  - ✓ I.U.T Clermont Auvergne (site Montluçon et Moulins)
  - ✓ I.U.T Cergy-pontoise (site Sarcelles et Pontoise)
  - ✓ I.U.T Colmar *A*
  - ✓ I.U.T Grand ouest Normandie (site Caen, Lisieux et Cherbourg-en-Cotentin)
  - ✓ I.U.T d'Evreux
  - ✓ I.U.T d'Evry Val d'Essonne *A*
  - ✓ I.U.T Créteil-Vitry (site Créteil)
  - ✓ I.U.T Dijon-Auxerre-Nevers (site Auxerre)
  - ✓ I.U.T Epinal
  - ✓ I.U.T Grenoble 2
  - ✓ I.U.T Kourou (site Cayenne)
  - ✓ I.U.T Lens
  - ✓ I.U.T Lille (site Roubaix)
  - ✓ I.U.T Littoral Côte d'Opale (site Dunkerque)
  - ✓ I.U.T Le Havre (site Caucriauville)
  - ✓ I.U.T Laval
  - ✓ I.U.T du Creusot
  - ✓ I.U.T La Rochelle
  - ✓ I.U.T Limousin (site de Limoges)
  - ✓ I.U.T La Réunion
  - ✓ I.U.T Lyon 1 (site Villeurbanne gratte-Ciel)
  - ✓ I.U.T Mantes en Yvelines
  - ✓ I.U.T Marne-la-Vallée (site Champs-sur-Marne et Meaux)
  - ✓ I.U.T Martinique
  - ✓ I.U.T Metz
  - ✓ I.U.T Nice Côte d'Azur (site Nice et Cannes)
  - ✓ I.U.T Nord Franche-Comté (site Belfort) *A*
  - ✓ I.U.T de Paris (Rives de Seine)
  - ✓ I.U.T de l'Oise (site Creil & de Beauvais)
  - ✓ I.U.T Nancy-Charlemagne *A*
  - ✓ I.U.T de Reims-Châlons-Charleville (site Reims)
  - ✓ I.U.T Poitiers (site Châtellerault)
  - ✓ I.U.T Quimper
  - ✓ I.U.T Saint-Etienne
  - ✓ I.U.T Saint-Denis
  - ✓ I.U.T Roanne
  - ✓ I.U.T Saint-Nazaire
  - ✓ I.U.T Ville d'Avray-Saint-Cloud-Nanterre (site Nanterre)
  - ✓ I.U.T Vannes
  - ✓ I.U.T Vélizy (Antenne de Rambouillet)
  - ✓ I.U.T Toulon (site La Garde)
  - ✓ I.U.T Sceaux
  - ✓ I.U.T Sénart-Fontainebleau (Site de Sénart & de Fontainebleau) *A*
  - ✓ I.U.T Illkirch
  - ✓ I.U.T Valence
  - ✓ I.U.T Troyes
  - ✓ I.U.T Tours
  - ✓ I.U.T Thionville-Yutz
  - ✓ I.U.T Valenciennes (site Cambrai & Aulnoy-Lez-Valenciennes)
- **Parcours « Business international : achat et vente »**
  - ✓ I.U.T Montpellier (site Montpellier)
  - ✓ I.U.T Béziers
  - ✓ I.U.T Tarbes
  - ✓ I.U.T de Toulouse

  Et aussi :
  - ✓ I.U.T Angers-Cholet (site Angers)
  - ✓ I.U.T Angoulême
  - ✓ I.U.T Bordeaux (site Bordeaux-Bastide)
  - ✓ I.U.T Bayonne Pays Basque
  - ✓ I.U.T Aix-Marseille (site Aix en Provence)
  - ✓ I.U.T Amiens
  - ✓ I.U.T de l'Aisne
  - ✓ I.U.T Clermont Auvergne (site Moulins)
  - ✓ I.U.T Cergy-Pontoise (site Pontoise)
  - ✓ I.U.T de Colmar *

- ✓ I.U.T Grand ouest Normandie (site Cherbourg-en-Cotentin)
- ✓ I.U.T d'Evry Val d'Essonne *A*
- ✓ I.U.T Dijon-Auxerre-Nevers (site Auxerre)
- ✓ I.U.T Epinal *A*
- ✓ I.U.T Lille (site Roubaix)
- ✓ I.U.T Laval
- ✓ I.U.T La Rochelle
- ✓ I.U.T Lyon 1 (site de Villeurbanne Gratte-Ciel)
- ✓ I.U.T Metz
- ✓ I.U.T Nice Côte d'Azur
- ✓ I.U.T Nord Franche-Comté (site Belfort) *A*
- ✓ I.U.T de Paris (Rives de Seine)
- ✓ I.U.T Nancy-Charlemagne
- ✓ I.U.T Quimper
- ✓ I.U.T Saint-Etienne
- ✓ I.U.T Saint-Nazaire
- ✓ I.U.T Rouen
- ✓ I.U.T Roanne
- ✓ I.U.T Vannes
- ✓ I.U.T Vélizy (campus Rambouillet)
- ✓ I.U.T Sceaux
- ✓ I.U.T Sénart-Fontainebleau (Site de Sénart et Fontainebleau) *A*
- ✓ I.U.T Illkirch **
- ✓ I.U.T Valence
- ✓ I.U.T Valenciennes (site Cambrai et Aulnoy-Lez-Valenciennes)
- ✓ I.U.T de Toulon
- ✓ I.U.T Troyes
- ✓ I.U.T Thionville-Yutz

- **Parcours « Marketing & management du point de vente »**
  - ✓ I.U.T Perpignan (site de Carcassonne)
  - ✓ I.U.T Béziers
  - ✓ I.U.T Toulouse

  Et aussi :
  - ✓ I.U.T Bordeaux (site Bordeaux-bastide)
  - ✓ I.U.T Aix-Marseille (site Marseille) *A*
  - ✓ I.U.T Clermont Auvergne (Site Montluçon)
  - ✓ I.U.T Corte
  - ✓ I.U.T Créteil-Vitry (site Créteil)
  - ✓ I.U.T Lens
  - ✓ I.U.T Lille (site Roubaix)
  - ✓ I.U.T Littoral Côte d'Opale (site Dunkerque)
  - ✓ I.U.T Le Havre (site Caucriauville)
  - ✓ I.U.T Laval
  - ✓ I.U.T Limousin (site Limoges)
  - ✓ I.U.T La Réunion
  - ✓ I.U.T Marne-la-Vallée (site Champs-sur-Marne)
  - ✓ I.U.T Mantes-en-Yvelines
  - ✓ I.U.T Martinique
  - ✓ I.U.T Metz *A*
  - ✓ I.U.T de Paris (Rives de Seine) *A*
  - ✓ I.U.T de l'Oise (site Beauvais)
  - ✓ I.U.T Nancy-Charlemagne *A*
  - ✓ I.U.T Saint-Etienne
  - ✓ I.U.T Saint-Brieuc
  - ✓ I.U.T Rouen
  - ✓ I.U.T Sceaux *A*
  - ✓ I.U.T Sénart-Fontainebleau (Site de Sénart & de Fontainebleau) *A*
  - ✓ I.U.T Troyes
  - ✓ I.U.T Tours

- **Parcours « Business développement et management de la relation client »**
  - ✓ I.U.T Tarbes
  - ✓ I.U.T Montpellier-Sète (site Montpellier)
  - ✓ I.U.T Toulouse (site Ponsan et Castres)
  - ✓ I.U.T Figeac

  Et aussi :
  - ✓ I.U.T Angers-Cholet (Site Angers)
  - ✓ I.U.T Angoulême
  - ✓ I.U.T Bordeaux (site de Bordeaux-Bastide et Périgueux)
  - ✓ I.U.T Annecy
  - ✓ I.U.T Avignon
  - ✓ I.U.T Bayonne Pays Basque (site Bayonne)
  - ✓ I.U.T Aix-Marseille (site Aix en Provence et Marseille) *A*
  - ✓ I.U.T Amiens
  - ✓ I.U.T de l'Aisne
  - ✓ I.U.T Clermont Auvergne (site Montluçon et Moulins)
  - ✓ I.U.T Cergy-Pontoise (site Pontoise & Sarcelles) ***
  - ✓ I.U.T Colmar *A*
  - ✓ I.U.T Grand Ouest Normandie (pôle Caen, Cherbourg et Lisieux)
  - ✓ I.U.T d'Evreux
  - ✓ I.U.T d'Evry Val d'Essonne *A*
  - ✓ I.U.T Créteil-Vitry (site Créteil)
  - ✓ I.U.T Dijon-Auxerre-Nevers (site Auxerre)
  - ✓ I.U.T Epinal *A*
  - ✓ I.U.T de l'Indre (site Issoudun)
  - ✓ I.U.T Grenoble 2
  - ✓ I.U.T de Kourou
  - ✓ I.U.T Lens
  - ✓ I.U.T Lille (site Roubaix)
  - ✓ I.U.T Littoral Côte d'Opale (site Dunkerque)
  - ✓ I.U.T Le Havre (site Caucriauville)
  - ✓ I.U.T Creusot
  - ✓ I.U.T La Rochelle
  - ✓ I.U.T Limousin (site Limoges)

- ✓ I.U.T Lyon 1 (site Villeurbanne Gratte-Ciel)
- ✓ I.U.T Marne-la-Vallée (site Champs-sur-Marne et Meaux) *A*
- ✓ I.U.T Metz
- ✓ I.U.T Nice Côte d'Azur
- ✓ I.U.T Nord Franche-Comté (site Belfort) *A*
- ✓ I.U.T de Paris (Rives de Seine)
- ✓ I.U.T de l'Oise (site de Creil & Beauvais) *A*
- ✓ I.U.T Nancy-Charlemagne *A*
- ✓ I.U.T Reims-Châlon-Charleville (site Reims)
- ✓ I.U.T Poitiers (site Châtellerault)
- ✓ I.U.T Quimper
- ✓ I.U.T Saint-Etienne
- ✓ I.U.T Saint-Brieuc
- ✓ I.U.T Saint-Denis
- ✓ I.U.T Rouen
- ✓ I.U.T Roanne
- ✓ I.U.T Saint-Nazaire *A*
- ✓ I.U.T Vannes
- ✓ I.U.T Vélizy (site Rambouillet) *A*
- ✓ I.U.T Toulon (campus de La Garde)
- ✓ I.U.T Sceaux *A*
- ✓ I.U.T Sénart-Fontainebleau (Site de Sénart & de Fontainbleau) *A*
- ✓ I.U.T Illkirch **
- ✓ I.U.T Valence
- ✓ I.U.T Valenciennes (site Cambrai et Aulnoy-Lez-Valenciennes)
- ✓ I.U.T Troyes
- ✓ I.U.T Tours
- ✓ I.U.T Thionville-Yutz

• **Parcours « Stratégie de marque et évènementiel »**

- ✓ I.U.T Angers-Cholet (site Angers)
- ✓ I.U.T Angoulême
- ✓ I.U.T d'Aix-Marseille (Site Marseille) *A*
- ✓ I.U.T Bordeaux (site de Périgueux)
- ✓ I.U.T Annecy
- ✓ I.U.T Bayonne Pays Basque (site Bayonne)
- ✓ I.U.T Amiens
- ✓ I.U.T Clermont Auvergne (site Montluçon)
- ✓ I.U.T Cergy-Pontoise (site sarcelles) ***
- ✓ I.U.T Corte
- ✓ I.U.T Grand Ouest Normandie (site Caen)
- ✓ I.U.T d'Evreux
- ✓ I.U.T Evry Val d'Essonne *A*
- ✓ I.U.T de l'Indre (site d'Issoudun)
- ✓ I.U.T Lens
- ✓ I.U.T Lille (site Roubaix)
- ✓ I.U.T du Creusot
- ✓ I.U.T Lyon 1 (site Villeurbanne Gratte-Ciel)
- ✓ I.U.T Marne-la-Vallée (site Meaux)
- ✓ I.U.T Metz
- ✓ I.U.T Nice Côte d'Azur (site Nice et Cannes)
- ✓ I.U.T de l'Oise (site Creil)
- ✓ I.U.T Nancy-Charlemagne
- ✓ I.U.T Reims-Châlons-Charleville (site Charleville)
- ✓ I.U.T Saint-Denis
- ✓ I.U.T Ville d'Avray-Saint-Cloud-Nanterre (site Nanterre) *A*
- ✓ I.U.T Vélizy (campus Rambouillet)
- ✓ I.U.T Toulon (campus de La Garde)
- ✓ I.U.T Sceaux
- ✓ I.U.T Sénart-Fontainebleau (Site de Sénart & de Fontainebleau) *A*
- ✓ I.U.T Valenciennes (site Cambrai et Aulnoy-Lez-Valenciennes)
- ✓ I.U.T Tours

A - Formation également accessible en apprentissage dès la 1ère année de BUT

* Formation également disponible en triple diplôme Franco-Suisse-Allemand
** Formation également disponible en double diplôme Franco-Allemand
*** Formation également disponible sur la section ENEPS pour les Bacs professionnels

Les C.I.O en Occitanie

N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).

Les centres d'information et d'orientation dans l'académie de Montpellier & de Toulouse