



# Business international : achat et vente

B.U.T TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION



ECTS  
180 crédits



Durée  
3 ans



Structure de  
formation  
IUT Montpellier-  
Sète



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Présentation

Le parcours **Business International : Achat et Vente** a pour objectif de former au marketing et au commerce à l'international en développant des compétences stratégiques et opérationnelles dans un contexte international. A l'issue de ce parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international.

En B.U.T 2, ce parcours est réalisé en formation classique avec un stage de 8 semaines. En B.U.T 3, ce parcours est également réalisé en formation classique avec un semestre 5 à l'étranger dans l'une de nos universités ou écoles partenaires et un stage d'une durée de 14 semaines.

## Objectifs

En plus des compétences communes à l'ensemble des parcours du BUT TC (**marketing, vente, communication commerciale**), le parcours BIAV permet aux étudiants de développer des compétences qui s'inscrivent dans le champ de la stratégie à l'international d'une part, et d'autre part dans le champ des opérations à l'international (voir ci-dessous).

## Savoir-faire et compétences

**Stratégie à l'international** : formuler une stratégie de commerce à l'international en :

- analysant la capacité de l'entreprise à s'internationaliser en vue de développer son activité d'import/export ;
- évaluant l'environnement international afin d'identifier des opportunités à l'import et à l'export ;
- sélectionnant le ou les marchés les plus performants pour l'entreprise.

**Opérations à l'international** : piloter les opérations à l'international en :

- utilisant les outils adaptés aux achats à l'international ;
- adaptant la chaîne logistique à la stratégie commerciale à l'international ;
- pilotant des opérations d'import-export de façon performante ;
- développant une politique marketing, adaptée au contexte international.

## Organisation

### Contrôle des connaissances

Le contrôle des connaissances s'effectue en contrôle continu.

### Stages, projets tutorés

**Stage** : Obligatoire

Une période de stage de 8 semaines en 2ème année de B.U.T.



Une période de stage de 14 semaines en 3<sup>ème</sup> année de B.U.T.

## Et après

---

### Insertion professionnelle

À l'issue du parcours, les diplômés pourront occuper des postes dans les métiers du commerce international, quelle que soit l'organisation qu'ils intégreront : acheteur/vendeur ; responsable ; responsable international ; formulation des stratégies de commerce international ; pilotage des opérations à l'international.

## Infos pratiques

---

### Contacts

Secrétariat Département TC

☎ 04 99 58 51 40

✉ [iutms-techdeco@umontpellier.fr](mailto:iutms-techdeco@umontpellier.fr)

Service scolarité IUT Montpellier-Sète

☎ 04 99 58 50 07

✉ [iutms-scolarite@umontpellier.fr](mailto:iutms-scolarite@umontpellier.fr)

### Lieu(x)

📍 Montpellier - IUT