

BUT Tech de Co, Parcours : Marketing & Management du Point de Vente Secteur MODE

LES COMPETENCES CIBLEES :

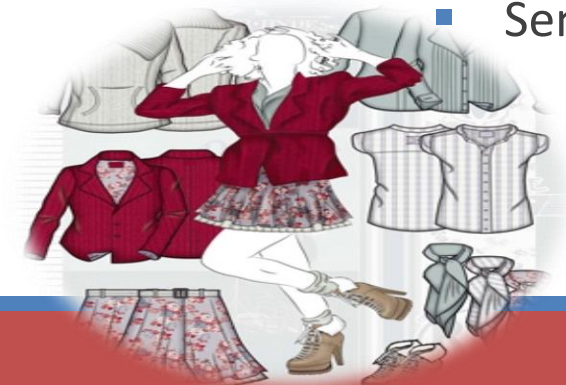
- Manager une Equipe Commerciale sur le Point de Vente (physique et/ou digital)
- Piloter un Espace de Vente dans toutes ses dimensions commerciales

ORIENTATION « FASHION BUSINESS » :

Textiles, chaussures, maroquinerie, cosmétique, bijouterie...

- Semestres 1 et 2 = Tronc commun Tech de Co
- Semestres 3 et 4 = Spécialisation en Formation Initiale & Alternance
- Semestres 5 et 6 = Spécialisation en Alternance exclusivement

Responsable du Parcours : yves.davo@u-bordeaux.fr



Tech
de Co

iut
de BORDEAUX

BUT Tech de Co, Parcours : Marketing & Management du Point de Vente Secteur MODE

Débouchés professionnels :

- Responsable point de vente indépendant ou franchise Mode
- Responsable commercial développement de franchise
- Responsable commercial en showroom Mode
- Responsable merchandising Mode
- Chargé / Responsable communication en Pt de Vente Mode
- (.....)

Poursuite d'études :

Tout type de Masters :

- Business School spécialité Management du Pt de Vente, distribution (IAE...)
- Master Fashion Business (EFAP Bx...)
- Master Métiers du Luxe (SupDeMod...)
- Ecoles de Design (Master LVMH Paris...)
- (.....)

Responsable du Parcours : yves.davo@u-bordeaux.fr



Tech
de Co

iut
de BORDEAUX

