

**Secteurs d'activités envisageables :**

- Dans le secteur marchand : en B to B, en B to C, en C to C
- Dans le secteur non marchand : collectivités et institutions
- Dans le secteur de l'ESS : coopératives et associations

**Missions types :**

Communication	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> communication print (affiche, dépliant....)</li> <li><input type="checkbox"/> communication audio et/ou vidéo</li> <li><input type="checkbox"/> communication web, SEO et content marketing</li> <li><input type="checkbox"/> community management (réseaux sociaux)</li> <li><input type="checkbox"/> audit de communication</li> <li><input type="checkbox"/> stratégie de marque (identité, valeurs, logo, brandbook)</li> <li><input type="checkbox"/> Création et gestion de campagne d'emailing</li> <li><input type="checkbox"/> Création des newsletters</li> <li><input type="checkbox"/> Création et gestion de plans de communication</li> </ul>
Evènementiel	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Concevoir un projet évènementiel (Choix et évaluation des prestataires et du lieu, Segmentation, ciblage et positionnement dans le cadre d'un évènement)</li> <li><input type="checkbox"/> Planification et budget</li> <li><input type="checkbox"/> Logistique</li> <li><input type="checkbox"/> Mesurer l'impact de l'évènement</li> <li><input type="checkbox"/> Suivi des relations presse</li> </ul>
Etudes marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> étude de marché (documentaire, qualitative et quantitative)</li> <li><input type="checkbox"/> étude de concurrence</li> <li><input type="checkbox"/> benchmarking</li> <li><input type="checkbox"/> étude de clientèle, de zone de chalandise, géomarketing</li> <li><input type="checkbox"/> stratégie marketing</li> <li><input type="checkbox"/> mix marketing</li> <li><input type="checkbox"/> Création de business plans</li> </ul>
<b>Missions annexes pouvant être effectuées</b>	
Gestion relation client	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> création et mise à jour de fichier clients</li> <li><input type="checkbox"/> enquête de satisfaction</li> <li><input type="checkbox"/> fidélisation : mise en place d'actions ou d'un programme</li> <li><input type="checkbox"/> Création et gestion de la base de données clients</li> </ul>
Commercial	<ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Négociation, vente-conseil, achat</li> <li><input type="checkbox"/> rentabilité (ROI) d'une ou d'actions commerciales</li> <li><input type="checkbox"/> e-commerce, inbound marketing</li> <li><input type="checkbox"/> Prospection</li> </ul>

Animation et gestion du(de)s point(s) de vente	<input type="checkbox"/> merchandising <input type="checkbox"/> animation et stimulation de réseaux de distribution (FDV, canaux de distribution...)
--	---

Liste non exhaustive des champs de compétences développées en BUT TC.

Compétences transversales comme l'anglais, le droit commercial, les compétences relationnelles, l'expression, la comptabilité et la gestion.