



PRÉ-REQUIS

Peuvent candidater les étudiants qui ont validé les compétences nécessaires à leur passage du BUT 2 au BUT 3 en TC. Seront admis les candidats ayant reçu un avis favorable de la commission d'admission, qui validera la demande d'équivalences.



CONDITION D'ADMISSION

Inscription sur la plateforme e-candidat.
L'admission est finalement soumise à la signature d'un contrat pour un an.
Modalités : sur dossier et entretien

Métiers visés

Les métiers visés à l'issue de la formation sont variés (en autonomie ou assistance). A titre d'exemple :

- Community manager
- Web marketeur
- Concepteur de sites web
- Assistant e-marketing
- Assistant relation client
- Chargé d'affaires e-business
- Animateur marketing et commercial de site internet
- Animateur de sites internet et réseaux sociaux
- Trafic manager

Entreprises partenaires

Crédit Agricole, MGEN, Carrefour, Eiffage, Klapoti, Orange, Services communication d'Universités : UPSaclay, UPEC, Lidl, Société Générale, BNP, Mairie de Massy, etc.

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING

BAC +3

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING
BUT TC MDEE Rambouillet



CONTACTS

Contacts filière

Responsable de la formation
Pascale CABOCEL
pascale.cabocel@iut-velizy-uvsq.fr

Relations Entreprises
Caroline BURNICHON
caroline.burnichon@iut-velizy-uvsq.fr

Secrétariat :
Eric PARINGAUX
eric.paringaux@uvsq.fr

Contacts CFA UNION

Pour toute information concernant l'apprentissage
et les conditions du contrat :
www.cfa-union.org

Conception : SandrineDorsemaine.com - Jan. 2024

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENARIAT



IUT de Vélizy-Rambouillet



CFA
UNION

www.cfa-union.org

CFA
UNION



LIEU DE LA FORMATION

IUT de Vélizy-Rambouillet
19 allée des Vignes
78120 RAMBOUILLET
www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr



OBJECTIFS DE LA FORMATION

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 clients.

Cette formation vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

3 ans. Volume horaire à l'IUT : 576 heures.

Rythme d'alternance :

2 jours à l'IUT / 3 jours en entreprise

**Pour plus d'informations
sur le financement de nos formations**

www.cfa-union.org
<http://site.cfa-union.org/pages/financement>



BAC +3 - BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENARIAT BUT TC MDEE RAMBOUILLET



TYPE DE CONTRAT

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation

Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap. Pour plus d'informations : <http://site.cfa-union.org/pages/handicap>

PROGRAMME DE LA FORMATION

SEMESTRE 5	Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale Marketing digital : Gérer une activité digitale E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	392 h
SEMESTRE 6	Marketing : Conduire les actions marketing Vente : Vendre une offre commerciale Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale Marketing digital : Gérer une activité digitale E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	184 h
TOTAL		576 h