

BUT Techniques de Commercialisation

Code diplôme : 25131204

RNCP 35354

CFA UNION

8 boulevard Dubreuil

91400 Orsay

contact@cfa-union.org / www.cfa-union.org

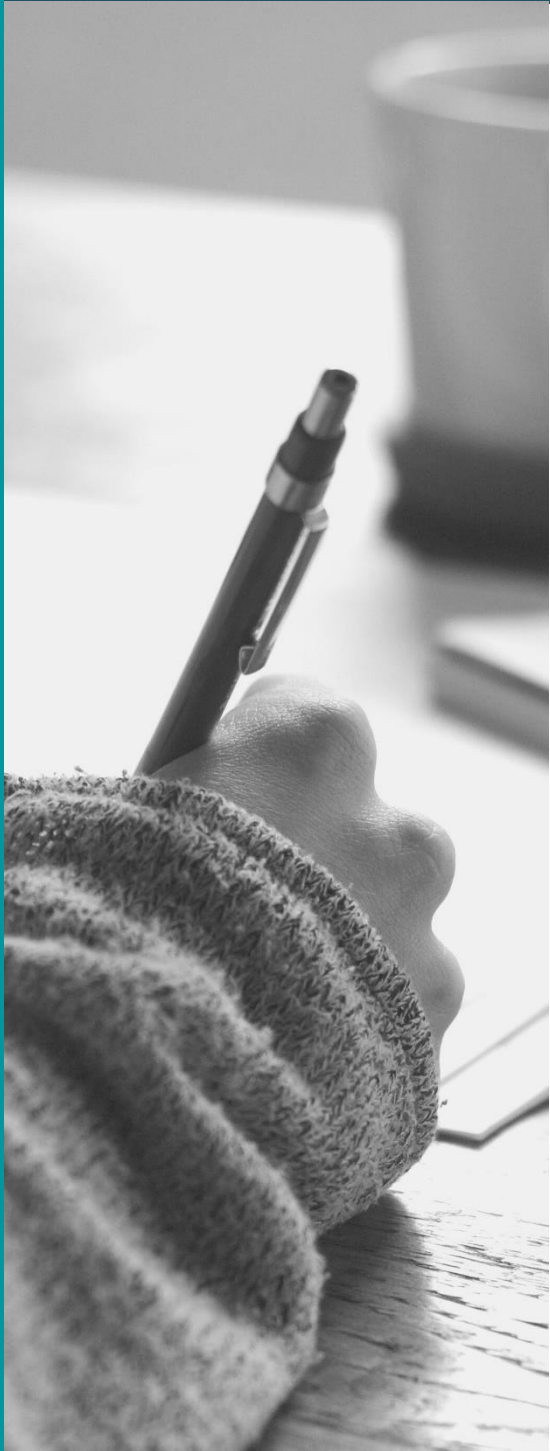
Mobilité internationale du CFA UNION



SOMMAIRE

Vos contacts	P.2
Les dates clefs de la formation	P.3
Présentation du diplôme	
➤ Objectifs de la formation	P.4
➤ Compétences acquises	P.6
➤ Modalités d'organisation	P.7
➤ Modalités d'évaluation du diplôme	P.9
➤ Durée de la formation	P.8
➤ Le programme	P.10
➤ Le calendrier d'alternance	P.11
➤ Les moyens humains	P.12
Fiche RNCP	P.12

VOS CONTACTS



♦ Contacts Pédagogiques

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

Secrétariat pédagogique : Eric Paringaux
Eric.paringaux@iut-velizy.uvsq.fr
secretariat.tc@iut-velizy.uvsq.fr
Tél. : 01.39.25.58.44

Lieu de la formation : IUT de Vélizy-Rambouillet
19, allée des Vignes - 78120 Rambouillet

Contacts CFA

Conseiller formation : gestionnaire contrat d'apprentissage
Sylvie CYPRIEN : 01.69.15.56.21
sylvie.cyprien@cfa-union.org

Service financier : Hanane AABOU
01.69.15.35.24 / 06.07.59.68.87
hanane.aabou@cfa-union.org

Référent handicap : Anna TOTH
01.69.15.35 12
anna.toth@cfa-union.org

Adresse postale :

CFA UNION – 8 boulevard Dubreuil – 91400 ORSAY

DATES CLEFS DE LA FORMATION



Date de la formation :
01/09/2023 au 31/08/2026

Réunion d'information destinée
aux futurs apprentis :
01/09/2023

Date de la rentrée universitaire : 01/09/2023

Présentation du diplôme

➤ Objectifs de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation (BUT TC) 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.

Ce diplôme d'une durée de trois ans confère aux étudiants le grade de licence, soit 180 ects.

Grâce à l'approche par compétences (l'APC), la pédagogie, innovante, laisse une grande place aux projets et aux mises en situation professionnelle.

Les compétences essentielles de la formation sont :

marketing - Conduire des actions marketing
vente - Vendre une offre commerciale
communication - Communiquer l'offre commerciale
marketing digital - Gérer une activité digitale
e-business et l'entrepreneuriat - Développer un projet e-business

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat 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.

◆ Recrutement

Peuvent candidater les étudiants qui ont validé les compétences nécessaires à leur passage du BUT2 au BUT3 en Techniques de Commercialisation. Les étudiants venant d'autres formations sont invités à s'inscrire sur la plateforme e-candidat. Seront admis les candidats ayant reçu un avis favorable de la commission d'admission, qui validera la demande d'équivalences. L'admission est finalement soumise à la signature d'un contrat pour un an.



♦ Missions types

Durant leur formation, les étudiants mèneront des missions variées et évolutives telles que :

- Gestion d'un projet digital : création & mise à jour d'un CMS
- Analyse un site marchand et mise en place des actions correctives
- Développement une activité entrepreneuriale
- Pitch d'une idée et proposition d'un business model cohérent
- Définition d'une stratégie social média
- Community management : création de contenus adaptés aux réseaux sociaux ; planification ; analyse des indicateurs de performance
- Production de contenus web (Inbound Marketing) : rédaction d'interviews, d'articles, de newsletters, SEO
- Travail en groupe dans une logique de démarche de projet

Le parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former des étudiants aux spécificités du marketing des activités des entreprises, associations, collectivités. Les étudiants sont également fortement sensibilisés à la démarche de création d'entreprise dans un contexte digital.

♦ 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

➤ **Les compétences attestées :**

• **Conduire des actions marketing :**

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

• **Vendre une offre commerciale :**

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- en prospectant à l'aide d'outils adaptés -en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

• **Communiquer sur l'offre commerciale :**

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

• **Gérer une activité digitale :**

- en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse
- en développant une stratégie marketing digitale performante
- en pilotant efficacement une offre digitale
- en optimisant la relation client digitalisée -en assurant une logistique performante du e-commerce.

• **Développer un projet e business :**

- en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur
- en développant une vision stratégique partagée -en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers
- en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation
- en s'intégrant activement dans un projet collectif.

➤ Modalités d'organisation de la formation

Alternance de deux semaines en entreprise / une semaine en centre de formation (hors périodes de vacances scolaires qui sont prioritairement des semaines en entreprise et hors congés légaux ou jours chômés). Ce rythme d'alternance inclut 5 jours de révisions minimum sur l'ensemble de la formation en alternance. Il est susceptible de modifications à la marge.

La formation TC s'effectue sur 6 semestres. Le BUT3 du parcours MDEE en apprentissage est organisé de la manière suivante.

Semestre 5

Semestre 5 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)		SAÉ		Ressources																	TOTAL Coefficient	ECTS					
		TC6SA01 A	TC6SPOR A	TC6SR01A	TC6SR02A	TC6SR03A	TC6SR04A	TC6SR05A	TC6SR06A	TC6SR07A	TC6SR08A	TC6SR09A	TC6SR10A	TC6SR11A	TC6SR12A	TC6SR13A	TC6SR14A	TC6SR15A	TC6SR16A								
UE	Code																										
UE 5.1	Conduire les actions marketing	7		7	3		1,5	1	0,5		0,5	0,5	1	0,5												8,5	8
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	7		7		3		0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5												6	8
UE 5.4	Gérer une activité digitale	6,5		6,5							0,5	0,5	0,5	0,5				1,5	1,5				1,5	1		8	7
UE 5.5	Développer un projet e-business	6,5		6,5			0,5	0,5	1		0,5	0,5		0,5	0,5							1,5		1		8,5	7

Semestre 6

Semestre 6 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)		SAÉ			Ressources					TOTAL Coefficient	ECTS	
		TC6STAA	TC6PORA		TC6R01A	TC6R02A	TC6R03A	TC6R04A	TC6R05A			
UE	Code											
UE 6.1	Conduire les actions marketing	2	1,5	3,5	2		0,25			2,25	5	
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	2	1,5	3,5		2	0,25			2,25	5	
UE 6.4	Gérer une activité digitale	3	1,5	4,5			0,25	4		4,25	10	
UE 6.5	Développer un projet e-business	3	1,5	4,5			0,25		4	4,25	10	

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Chaque ressource ou SAÉ est évaluée en contrôle continu. La note finale est obtenue par une combinaison d'épreuves écrites et orales (individuelles ou collectives).

➤ **Durée de la formation année 3**

BUT 3 : 576H

Programme simplifié de la formation

BUT 3 - 3e année - Apprentissage

Semestre 5	Semestre 6
Ressources	Ressources
Analyse financière Droit des activités commerciales Expression, communication, culture Financement et régulation de l'économie Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Négocier dans des contextes spécifiques PPP Stratégie d'entreprise Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat Management de la créativité et de l'innovation Référencement Stratégie social media et e-CRM Business model Stratégie de contenu et rédaction web Logistique et supply chain	Négocier dans des contextes spécifiques Stratégie d'entreprise PPP Trafic management - analyse d'audience Formalisation et sécurisation d'un business model
Projets - Mises en situation professionnelle	Projets - Mises en situation professionnelle
SAÉ - Développer un projet digital SAÉ - Portfolio	SAÉ Portfolio SAÉ Stage - Marketing digital, e-business, entrepreneuriat

Calendrier de la formation rentrée 2023-2024

BUT 3 TC MDEE RAMBOUILLET du 01/09/2023 au 31/08/2024

Edité le vendredi 16 juin 2023

septembre		octobre		novembre		décembre		janvier		février		mars		avril		mai		juin		juillet		août	
V 01	(S 35)	D 01	M 01	M 01	V 01	L 01	(S 01)	J 01	V 01	V 01	L 01	(S 14)	M 01	S 01	L 01	(S 27)	J 01	V 01	V 01	V 01	V 01	V 01	
S 02		L 02	(S 40)	V 02	S 02	M 02		M 02	S 02	D 02	M 02		M 02	J 02	D 02	M 02	(S 23)	M 02	S 02	S 02	S 02	S 02	
D 03		M 03		S 03	D 03	M 03		M 03	S 03	D 03	M 03		M 03	J 03	D 03	M 03		M 03	S 03	S 03	S 03	S 03	
L 04	(S 36)	M 04		S 04	L 04	(S 49)	J 04	D 04	L 04	(S 10)	V 04		M 04	S 04	M 04	J 04	D 04	L 04	D 04	D 04	D 04	D 04	
M 05		J 05		D 05	M 05		V 05	L 05	(S 06)	M 05	D 05		M 05	D 05	M 05	V 05	M 05	L 05	L 05	L 05	L 05	(S 32)	
M 06		V 06		L 06	(S 45)	M 06	S 06	M 06		M 06	S 06		M 06	S 06	L 06	(S 19)	J 06	S 06	M 06	M 06	M 06	M 06	
J 07		S 07		M 07		D 07	J 07	D 07		M 07			M 07	D 07	M 07	V 07	M 07	D 07	M 07	M 07	M 07	M 07	
V 08		D 08		M 08		L 08	(S 02)	J 08		V 08			L 08	(S 15)	M 08	S 08	L 08	(S 28)	J 08	J 08	J 08	J 08	
S 09		L 09	(S 44)	V 09	S 09	M 09		M 09	S 09	D 09	M 09		M 09	J 09	D 09	M 09		M 09	S 09	S 09	S 09	S 09	
D 10		M 10		S 10	D 10	M 10		M 10	S 10	D 10	M 10		M 10	J 10	D 10	M 10	(S 24)	M 10	S 10	S 10	S 10	S 10	
L 11	(S 37)	M 11		S 11	L 11	(S 50)	J 11	D 11	L 11	(S 11)	V 11		M 11	S 11	M 11	J 11	D 11	L 11	D 11	D 11	D 11	D 11	
M 12		J 12		D 12	M 12		V 12	L 12	(S 07)	M 12	D 12		M 12	D 12	M 12	V 12	M 12	L 12	L 12	L 12	L 12	(S 33)	
M 13		V 13		L 13	(S 46)	M 13	S 13	M 13		M 13	S 13		M 13	S 13	L 13	(S 20)	J 13	S 13	M 13	M 13	M 13	M 13	
J 14		S 14		M 14		D 14	J 14	D 14		M 14			M 14	D 14	M 14	V 14	D 14	M 14	S 14	S 14	S 14	S 14	
V 15		D 15		M 15		L 15	(S 03)	J 15		V 15			L 15	(S 16)	M 15	S 15	L 15	(S 29)	J 15	J 15	J 15	J 15	
S 16		L 16	(S 42)	V 16	S 16	M 16		M 16	S 16	D 16	M 16		M 16	J 16	D 16	M 16		M 16	S 16	S 16	S 16	S 16	
D 17		M 17		S 17	D 17	M 17		M 17	S 17	D 17	M 17		M 17	J 17	D 17	M 17	(S 25)	M 17	S 17	S 17	S 17	S 17	
L 18	(S 38)	M 18		S 18	L 18	(S 51)	J 18	D 18	L 18	(S 12)	V 18		M 18	S 18	M 18	J 18	D 18	L 18	D 18	D 18	D 18	D 18	
M 19		J 19		D 19	M 19		V 19	L 19	(S 08)	M 19	D 19		M 19	D 19	M 19	V 19	M 19	L 19	L 19	L 19	L 19	(S 34)	
M 20		V 20		L 20	(S 47)	M 20	S 20	M 20		M 20	S 20		M 20	S 20	L 20	(S 21)	J 20	S 20	M 20	M 20	M 20	M 20	
J 21		S 21		M 21		D 21	J 21	D 21		M 21			M 21	D 21	M 21	V 21	M 21	D 21	M 21	M 21	M 21	M 21	
V 22		D 22		M 22		L 22	(S 04)	J 22		V 22			L 22	(S 17)	M 22	S 22	L 22	(S 30)	J 22	J 22	J 22	J 22	
S 23		L 23	(S 43)	V 23	S 23	M 23		M 23	S 23	D 23	M 23		M 23	J 23	D 23	M 23		M 23	S 23	S 23	S 23	S 23	
D 24		M 24		S 24	D 24	M 24		M 24	S 24	D 24	M 24		M 24	J 24	D 24	M 24	(S 26)	M 24	S 24	S 24	S 24	S 24	
L 25	(S 39)	M 25		S 25	L 25	(S 52)	J 25	D 25	L 25	(S 13)	V 25		M 25	S 25	M 25	J 25	D 25	L 25	D 25	D 25	D 25	D 25	
M 26		J 26		D 26	M 26		V 26	L 26	(S 09)	M 26	D 26		M 26	D 26	M 26	V 26	M 26	L 26	L 26	L 26	L 26	(S 35)	
M 27		V 27		L 27	(S 48)	M 27	S 27	M 27		M 27	S 27		M 27	S 27	L 27	(S 22)	J 27	S 27	M 27	M 27	M 27	M 27	
J 28		S 28		M 28		D 28	J 28	D 28		M 28			M 28	D 28	M 28	V 28	M 28	L 28	L 28	L 28	L 28	L 28	
V 29		D 29		M 29		L 29	(S 05)	J 29		V 29			L 29	(S 18)	M 29	S 29	L 29	(S 31)	J 29	J 29	J 29	J 29	
S 30		L 30	(S 44)	V 30	S 30	M 30		M 30	S 30	D 30	M 30		M 30	J 30	D 30	M 30		M 30	S 30	S 30	S 30	S 30	
M 31		M 31		S 31	D 31	M 31		M 31	S 31	D 31	M 31		M 31	J 31	D 31	M 31	(S 28)	M 31	S 31	S 31	S 31	S 31	

■ Vacances
 ■ Vacances
 ■ En Entreprise
 ■ Formation au centre

Les moyens

- L'équipe pédagogique

Sur demande

BUT - Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat

N° de fiche : RNCP35354

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente
- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

- 34530 : vente par internet
- 34554 : commerce
- 32047 : création entreprise
- 34052 : marketing

Taux d'insertion moyen dans le(s) métier(s) visé(s) à 6 mois : Non renseigné

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2026

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	SIRET	Nom commercial	Site internet
MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT SUPERIEUR DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION	11004401300040	-	-
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	13002597600015	IUT de Cergy-Pontoise	https://cyiut.cyu.fr/
UNIV PARIS XIII PARIS-NORD VILLETANEUSE	19931238000017	IUT de Saint-Denis	https://iutsd.univ-paris13.fr/
UNIV POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE	19593279300019	IUT de Valenciennes	http://www.uphf.fr/IUT/
UNIVERSI AVIGNON ET DES PAYS DE VAUCLU	19840685200204	IUT d'Avignon	https://iut.univ-avignon.fr/
UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE	19801344300017	IUT de l'Oise	https://iut-oise.u-picardie.fr/
UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE	19801344300017	IUT d'Amiens	https://www.iut-amiens.fr/
UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE	19290346600014	IUT de Quimper	https://www.univ-brest.fr/iut-quimper/
UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1	19691774400019	IUT Lyon 1	https://iut.univ-lyon1.fr/
UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	13002277500014	IUT Clermont Auvergne	https://iut.uca.fr/
UNIVERSITE D ARTOIS	19624401600016	IUT de Lens	http://www.iut-lens.univ-artois.fr/
UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE	19911975100014	IUT d'Evry Val d'Essonne	http://www.iut-evry.fr/
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	13001533200013	IUT d'Aix-Marseille	https://iut.univ-amu.fr/

UNIVERSITE D'ANGERS	19490970100303	IUT d'Angers-Cholet	https://www.univ-angers.fr/
UNIVERSITE DE BESANCON	19251215000363	IUT de Belfort-Montbéliard	http://www.iut-bm.univ-fcomte.fr/
UNIVERSITE DE BORDEAUX	13001835100010	IUT de Bordeaux	https://www.iut.u-bordeaux.fr
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD	19561718800600	IUT de Vannes	https://www.iutvannes.fr/
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	19141408500016	IUT Grand Ouest Normandie	http://iut-grand-ouest-normandie.unicaen.fr/
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	19681166500013	IUT de Colmar	http://www.iutcolmar.uha.fr/
UNIVERSITE DES ANTILLES	19971585500011	IUT de Kourou	https://www.univ-guyane.fr/
UNIVERSITE DE LA REUNION	19974478000016	IUT de la Réunion	https://iut.univ-reunion.fr/
UNIVERSITE DE LILLE	13002975400012	IUT C - Roubaix	http://iut-c.univ-lille.fr/
UNIVERSITE DE LIMOGES	19870669900321	IUT du Limousin	https://www.iut.unilim.fr/
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	IUT Nancy-Charlemagne	https://iut-charlemagne.univ-lorraine.fr/
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	IUT de Metz	http://iut-metz.univ-lorraine.fr/
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	IUT de Thionville-Yutz	http://iut-thionville-yutz.univ-lorraine.fr/
UNIVERSITE DE LORRAINE	13001550600012	IUT Epinal - Hubert Curien	https://iut-epinal.univ-lorraine.fr/
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	13002054800017	IUT de Montpellier - Sète	https://iut-montpellier-sete.edu.umontpellier.fr
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	13002054800017	IUT de Béziers	https://www.iutbeziers.fr/
NANTES UNIVERSITE	13002974700016	IUT de Saint-Nazaire	https://iut-sn.univ-nantes.fr/
UNIVERSITE DE PARIS	13002573700011	IUT de Paris - Rives de Seine	https://iutparis-seine.u-paris.fr/
UNIVERSITE DE PAU ET DU PAYS DE L'ADOUR	19640251500239	IUT de Bayonne et du Pays Basque	https://www.iutbayonne.univ-pau.fr/
UNIVERSITE DE PERPIGNAN VIA DOMITIA	19660437500010	IUT de Perpignan	https://iut.univ-perp.fr/
UNIVERSITE DE LA ROCHELLE	19170032700015	IUT de La Rochelle	https://www.iut-larochelle.fr/
UNIVERSITE DE POITIERS	19860856400375	IUT de Poitiers-Niort-Châtellerauld	https://iutp.univ-poitiers.fr/
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	19511296600799	IUT de Troyes	https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	19511296600799	IUT de Reims-Châlons-Charleville	https://www.iut-rcc.fr/
UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE	19761904200017	IUT d'Evreux	http://iutevreux.univ-rouen.fr/
UNIVERSITE DE STRASBOURG	13000545700010	IUT Robert Schuman	https://iutrs.unistra.fr/
UNIVERSITE DE TOULON	19830766200017	IUT de Toulon	https://iut.univ-tln.fr/
UNIVERSITE DE TOURS	19370800500478	IUT de Tours	https://iut.univ-tours.fr/
UNIVERSITE DES ANTILLES	19971585500011	IUT de la Martinique	http://www.univ-antilles.fr/
UNIVERSITE DIJON	19211237300019	IUT du Creusot	https://iutlecreusot.u-

BOURGOGNE			bourgogne.fr/
UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE	19211237300019	IUT de Dijon	https://iutdijon.u-bourgogne.fr/
UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D OPALE	19594403800205	IUT du Littoral Côte d'Opale	http://www.iut.univ-littoral.fr/
UNIVERSITE DU MANS	19720916600226	IUT de Laval	http://iut-laval.univ-lemans.fr/
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	13002139700091	IUT de Valence	https://www.iut-valence.fr/
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	13002139700091	IUT 2 de Grenoble	https://iut2.univ-grenoble-alpes.fr/
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100456	IUT de Saint-Etienne	https://www.iut.univ-st-etienne.fr/
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	19421095100456	IUT de Roanne	https://iut-roanne.univ-st-etienne.fr/
UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE	19762762300121	IUT Le Havre	https://www-iut.univ-lehavre.fr/
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	19311384200010	IUT Paul Sabatier	https://iut.univ-tlse3.fr/
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	19311384200010	IUT de Tarbes	https://www.iut-tarbes.fr/
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	IUT de Sénart/Fontainebleau	https://www.iutsf.u-pec.fr/
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	19941111700013	IUT de Créteil-Vitry	https://iut.u-pec.fr/
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	13002612300013	IUT de Marne la Vallée	http://iut.u-pem.fr/
UNIVERSITE PARIS NANTERRE	19921204400010	IUT de Ville d'Avray	https://cva.parisnanterre.fr/
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	13002602400054	IUT de Sceaux	https://www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr/
UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC	19730858800015	IUT d'Annecy	https://www.iut-acy.univ-smb.fr/
UNIVERSITE TOULOUSE II	19311383400017	IUT de Figeac	https://iut-figeac.univ-tlse2.fr/
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	19781944400013	IUT de Mantes en Yvelines	https://www.iut-mantes.uvsq.fr/
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	19781944400013	IUT de Vélizy- Rambouillet	https://www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr/
UNIVERSITE COTE D'AZUR	13002566100013	IUT de Nice Côte d'Azur	https://iut.univ-cotedazur.fr/

RESUME DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation intervient 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. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Le titulaire du BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e business et entrepreneuriat est un spécialiste de marketing digital, de e business et d'entrepreneuriat qui exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service ou d'organisation.

Activités visées :

Conduite des actions marketing -en situation de développement d'un produit -en situation de développement d'un service -en situation de développement d'une activité non marchande Vente d'une offre commerciale - en situation de vente en B to C - en situation de vente en B to B.

Communication de l'offre commerciale -en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur -en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication Gère une activité digitale -en situation de déploiement d'une activité digitale en B to C -en situation de déploiement d'une activité digitale en B to B -en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un bien -en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un service.

Développement d'un projet e business -en situation de création d'entreprise -en situation de développement d'un projet au sein d'une organisation.

Compétences attestées :

Conduire des actions marketing -en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers -en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché -en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur -en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise -en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents -en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

Vendre une offre commerciale -en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique. -en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation -en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation -en prospectant à l'aide d'outils adaptés -en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

Communiquer sur l'offre commerciale -en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix -en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation -en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs -en respectant la réglementation en vigueur.

Gérer une activité digitale -en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse -en développant une stratégie marketing digitale performante -en pilotant efficacement une offre digitale -en optimisant la relation client digitalisée -en assurant une logistique performante du e-commerce.

Développer un projet e business -en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur -en développant une vision stratégique partagée -en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers -en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital -en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation -en s'intégrant activement dans un projet collectif.

Compétences transversales :

Se servir du numérique : -en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

Exploiter les données à des fins d'analyse : -en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation -en analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation -en développant une argumentation avec esprit critique S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral : -en se servant aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française -en communiquant par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, en français et dans au moins une langue étrangère.

Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle : -en situant son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives. -en respectant les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale. -en travaillant en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet. -en analysant ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel : -en identifiant et situant les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -en

caractérisant et valorisant son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
-en identifiant le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

Modalités d'évaluation :

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques, exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé, mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

BLOCS DE COMPETENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
<p>RNCP35354BC01</p> <p>Conduire les actions marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence) -Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple -Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché -Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication -Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques -Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe -Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe -Concevoir un mix étendu pour une offre complexe -Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement -Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) -Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur -Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre. 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).</p>
<p>RNCP35354BC02</p> <p>Vendre une offre commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins -Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client -Concevoir des OAV efficaces -Evaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs -Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection -Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels -Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés -Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).</p>

	<ul style="list-style-type: none"> -Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre -Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre -Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale -Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise -Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel -Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe -Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international. 	
<p>RNCP35354BC03</p> <p>Communiquer l'offre commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix -Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux) -Elaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...) -Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité) -Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence -Etablir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports -Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité -Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-réputation. 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).</p>
<p>RNCP35354BC04</p> <p>Gérer une activité digitale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Mobiliser des indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données -Identifier les spécificités du marketing digital -Utiliser un cahier des charges e-business -Intégrer les spécificités du e-commerce -Respecter le processus logistique -Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information -Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital -Elaborer un cahier des charges e-business -S'appuyer sur les indicateurs de performances pour améliorer la relation client 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).</p>

	-Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce.	
RNCP35354BC05 Développer un projet e business	<ul style="list-style-type: none"> -Concevoir un modèle d'affaires simplifié -Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique -Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale -Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet -Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective -Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif -Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités -Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique -Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model - Contrôler la conformité et la pertinence du modèle -Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées -Développer un projet de façon proactive. 	Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet.
RNCP35354BC06 Usages numériques	Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35354BC07 Exploitation de données à des fins d'analyse	<ul style="list-style-type: none"> -Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation. -Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation. - Développer une argumentation avec esprit critique. 	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35354BC08 Expression et communication écrites et orales	-Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française. -Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35354BC09 Action en responsabilité au	-Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives -Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive

sein d'une organisation professionnelle	environnementale -Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet -Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.	et de démonstration des compétences acquises.
RNCP35354BC10 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel	-Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte -Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.	Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

L'intégralité de la certification s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences.

SECTEUR D'ACTIVITE ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Le titulaire d'un BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e business et entrepreneuriat exerce son activité dans toutes les entreprises. G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles I : Hébergement et restauration J : Information et communication K : Activités financières et d'assurance L : Activités immobilières R : Arts, spectacles et activités récréatives S : Autres activités de services.

Type d'emplois accessibles :

Débutant : responsable d'entreprise, assistant e marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager.

Après 2 ou 3 ans d'expérience : responsable d'entreprise, responsable d'association, chargé d'affaires e-business, web marketeur.

Code(s) ROME :

- M1706 - Promotion des ventes
- M1705 - Marketing
- E1101 - Animation de site multimédia
- M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise
- E1103 - Communication

Références juridiques des réglementations d'activité :

VOIES D'ACCES

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification			Composition des jurys
	Oui	Non	
Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
Après un parcours de formation continue	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et

			enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
En contrat de professionnalisation	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 613-4 du code de l'éducation.
En contrat d'apprentissage	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.
			Oui
			Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie	X		
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X		

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : **Oui**

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence :

N° de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en équivalence	Nature de l'équivalence (totale, partielle)
RNCP2927	DUT Techniques de commercialisation	partielle

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

BASE LEGALE

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
12-12-2019	Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle
-	Université Côte d'Azur, arrêté du : 15/07/2021
Date d'effet de la certification	01-09-2021
Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2026

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Le certificateur n'habilite aucun organisme préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

[Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation](#)