

PLAN DE FORMATION DANS LE CADRE DE L'ALTERNANCE

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION – PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (3EME ANNEE)

● **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 client.

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.

● **Prérequis**

Pour le démarrage du BUT3 Techniques de commercialisation, parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat : avoir validé les blocs de compétences liées au Marketing, à la Vente et à la Communication Commerciale au niveau 1 et 2, avoir validé les blocs de compétences spécifiques Marketing digital et E-business/Entrepreneuriat au niveau 1 (les compétences sont définies dans le programme pédagogique national)

● **Conditions d'admission en alternance / Modalités d'inscription**

- a) Avoir validé le BUT2 pour le parcours de spécialité ou être titulaire d'un BTS intégré aux passerelles (sous réserve que les candidats fassent la preuve des prérequis mentionnés ci-avant).
- b) Avoir trouvé une entreprise d'accueil (un dispositif d'accueil) pour l'alternance
- c) Avoir des missions clairement identifiées et en conformité avec le niveau et la teneur de la formation pour la période passée en entreprise

● **Compétences visées**

Communication digitale
Marketing digital
Création d'activités innovantes
Création ou reprise d'entreprises innovantes



IUT CLERMONT AUVERGNE

Aurillac - Clermont-Ferrand - Le Puy-en-Velay
Montluçon - Moulins - Vichy



● Débouchés professionnels

Elles concernent essentiellement les métiers de la communication, Média et Multimédia (Classe E de la nomenclature ROME). Dans une moindre mesure, ils sont liés à la classe M : Support aux entreprises.

Les métiers visés par le parcours ont les suivants :

- Animation de site multimédia (E11 01)
- Communication (E11 03)
- Concepteur de contenus multimédias (E11 04)
- Développement et promotion publicitaire (E14 01)
- Analyse de tendance (M17 02)
- Management et gestion de produit (M17 03)
- Management relation clientèle (M17 04)
- Marketing (M17 05)
- Stratégie Commerciale (M17 07)

Il est assez difficile de cibler un métier particulier pour la spécialité entrepreneuriale. Seule la direction des Petites et Moyennes Entreprises (M13 02) paraît appropriée.

● Passerelles et suites de parcours

Les passerelles sont surtout entrantes, le BUT étant conçu comme une formation à visée professionnalisant

Elles concernent les titulaires de 2 BTS choisis en fonction des prérequis de la formation :

- BTS Communication
- BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client

- **Organisation de la formation**

3^{ème} année

SEMESTRE 5

TRONC COMMUN	Compétences attendues	Heures PN	CM	TD	TP	Heures Autonomie	Coefficients
Stratégie d'entreprise-1	Veille stratégique - Création de valeur	16	0	16			3
Négocier dans des contextes spécifiques-1	Maîtrise des codes propres aux univers spécifiques rencontrés - Maîtrise des outils de gestion et de calculs	18	0	6	12		3
Financement et régulation de l'économie	Anticiper et s'adapter aux changements sociaux, environnementaux et économiques	13	0	13			2
Droit des activités commerciales-2	Mobiliser des notions de droit pour intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre	13	0	13			2
Analyse financière	Mettre en œuvre les techniques de base de l'analyse financière	13	0	9	4		2
Anglais appliqué au commerce-5	Interagir en situation professionnelle	13	0	5	8		2
LVB appliquée au commerce 5	Interagir en situation professionnelle	13	0	5	8		2



Expression Communication Culture 5	S'informer, synthétiser, production de documents et communiquer (niveau 3)	18	0	10	8		2
PPP-5	Finaliser son projet professionnel	8	0	8		10	2
Portfolio-S5	Auto évaluation sur l'acquisition de compétences		0	15		10	0
TOTAL TRONC COMMUN S5		161	0	101	40	20	20

PARCOURS	Compétences attendues	Heures PN	CM	TD	TP	Heures Autonomie	Coefficients
RCN appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	Création, mise à jour de sites internet et de base de données accessibles en ligne	13	0	7	6		
Management de la créativité et de l'innovation	Etre capable de transformer une idée en une offre innovante	15	0	9	6		1,5
Référencement	Mettre en œuvre un référencement , réaliser un audit de référencement	16	0	8	8		1,5



Stratégie social media et e-CRM	Concevoir et suivre les résultats d'une campagne de communication sur les réseaux sociaux	15	0	9	6		1,5
Business model-2	Concevoir un business model dans toute ses dimensions	16	0	16			2
Stratégie de contenu et rédaction web	Créer un contenu pour des supports numériques en s'adaptant aux formats possibles et en favorisant un référencement optimal	15	0	9	6		1
Logistique et supply chain	Proposer des solutions pour assurer une chaîne logistique efficace	15	0	15	0		1,5
Développement d'un projet digital (projets transverses)	Elaborer et mettre en œuvre un projet complet d'une activité partiellement ou intégralement digitale			81	0	30	30
TOTAL Parcours		216	0	154	32	30	39

**SEMESTRE 6**

TRONC COMMUN	Compétences attendues	Heures PN	CM	TD	TP	Heures Autonomie	Coefficients
Stratégie d'entreprise 2	Elaborer, développer et adapter une stratégie marketing dans un contexte complexe instable	15	0	15	0		
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Préparation et réalisation d'un entretien en tant qu'acheteur	14	0	4	10		2
Portfolio-S6	Auto évaluation sur l'acquisition de compétences	20		20	0	10	8
TOTAL TRONC COMMUN S6		59	0	39	10	10	12

PARCOURS	Compétences attendues	Heures PN	CM	TD	TP	Heures Autonomie	Coefficients
Trafic management - Analyse d'audience	Analyse de l'audience d'un site complexe, évaluation de la performance d'actions de marketing digital, conception et gestion des tunnel de conversion	16	0	9	7		
Formalisation et sécurisation d'un business model	Conforter, concrétiser la création/reprise d'une organisation ou d'un projet intrapreneurial	10	0	10	0		4
TOTAL PARCOURS S6		26	0	19	7		8

● **Rythme de l'alternance (périodes à l'IUT et périodes en entreprises) (cf calendrier d'alternance)**

Chaque semaine : 3 jours à l'IUT, 2 jours en entreprise

● **Contacts :**

Chef de Département : Fabienne Berger

📞 04 70 46 86 15 📩 chef.tc-moulins.iut@uca.fr

Responsable d'alternance du parcours MDEE :

Patrick BOURGNE 📞 04 70 46 86 16 📩 Patrick.BOURGNE@uca.fr

Secrétariat de Département :

📞 04 70 46 86 11 📩 secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr

Contact Service Formation Continue et Alternance :

📞 04 70 02 20 10 / 04 73 17 70 12 / 04 73 17 70 05

✉ fc-alternance.iut@uca.fr

<https://iut.uca.fr/>