



## **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

### ● **Les moyens humains et matériels mobilisés**

L'ensemble des apprenants bénéficie d'un accès à un Environnement Numérique de Travail (ENT) incluant une plateforme pédagogique de type Moodle, permettant l'accès aux ressources de formation, aux supports de cours, aux activités pédagogiques, ainsi qu'aux outils de communication et de suivi des enseignements.

L'inscription à l'Université offre aux apprenants un compte Microsoft leur permettant d'utiliser la suite en ligne Office 365 sur leur propre machine.

Des logiciels seront mis à disposition : Suite office, graphisme, analyses statistiques, analyses lexicales, montage vidéo etc.

Les apprenants auront également accès au studio de création et de montage audio et vidéo.

- **Les modalités d'évaluation des connaissances et des compétences**

Les aptitudes et l'acquisition des connaissances sont appréciées par un contrôle continu et régulier.

Les modalités d'évaluation sont communiquées aux apprenants dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC) dès la rentrée en formation et/ou sur leur ENT.

- **L'accompagnement et le suivi de l'alternant**

Le suivi de l'alternant est assuré conjointement par un tuteur pédagogique au sein de l'IUT et un maître d'apprentissage / tuteur en entreprise. Il s'appuie sur un livret électronique de l'apprentissage mis à disposition par le CFA Formasup Auvergne, permettant de formaliser les missions, d'évaluer la progression des compétences et d'assurer un suivi régulier tout au long du parcours de formation.



## ● Organisation de la formation

**3<sup>ème</sup> 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 sociétaux, 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
<b>TOTAL TRONC COMMUN S5</b>		161	0	101	40	20	<b>20</b>

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 chaine logistique efficace	15	0	15	0		1,5
Développement d'un projet digital (projet transverses)	Elaborer et mettre en œuvre un projet complet d'une activité partiellement ou intégralement digitale			81	0	30	30
<b>TOTAL Parcours</b>		216	0	154	32	30	39



## SEMESTRE 6

TRONC COMMUN	Compétences attendues	Heures PN	CM	TD	TP	Heures Autonomie	Coefficients
	Stratégie d'entreprise 2	15	0	15	0		
	Négocier dans des contextes spécifiques 2	14	0	4	10		2
	Portfolio-S6	20		20	0	10	8
<b>TOTAL TRONC COMMUN S6</b>		<b>59</b>	<b>0</b>	<b>39</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>12</b>



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
<b>TOTAL PARCOURS S6</b>		<b>26</b>	<b>0</b>	<b>19</b>	<b>7</b>		<b>8</b>

- 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](mailto:chef.tc-moulins.iut@uca.fr)

**Responsable d'alternance du parcours MDEE :**

**Patrick BOURGNE** ☎ 04 70 46 86 16 ✉ [Patrick.BOURGNE@uca.fr](mailto:Patrick.BOURGNE@uca.fr)

**Secrétariat de Département :**

☎ 04 70 46 86 11 ✉ [secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr](mailto:secretariat.tc-moulins.iut@uca.fr)

**Contact Service Formation Continue et Alternance :**

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

✉ [fc-alternance.iut@uca.fr](mailto:fc-alternance.iut@uca.fr)

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