

BUT Techniques de Commercialisation (TC)

Alternance - Marketing Digital, e-Business et Entrepreneuriat (MDBE)

Objectifs

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.

Conditions d'accès

Être titulaire d'un baccalauréat général ou technologique.

Toutes les spécialités des baccalauréats généraux peuvent convenir. Les spécialités très adaptées sont : Sciences économiques et sociales / Mathématiques / Histoire, géographie, géopolitique et sciences politiques / Langues, littérature et cultures étrangères / Numérique et sciences informatiques.

Concernant le bac technologique, le baccalauréat STMG est le plus adapté, notamment la spécialité Mercatique.

Quelques autres filières de bac sont acceptées tous les ans, ainsi que des étudiants déjà en premier cycle universitaire désirant se réorienter.

Poursuites d'études

Le BUT Techniques de Commercialisation autorise la poursuite d'études en France ou à l'étranger dans les filières suivantes :

- > Universités : IAE, L3 générale ou Master 1 ;
- > Écoles de Commerce.

Insertion professionnelle

Très prisé sur le marché du travail, le BUT TC permet d'accéder aux métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

Infos pratiques

Institut Universitaire de Technologie de Quimper (IUT de Quimper)

à

Ouvert en stage

Contacts

Responsable pédagogique

PIQUET Sébastien

Programme

1ère année

Compétence 1 Marketing

UE 11 Marketing

- Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
- Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
- SAÉ Marketing : positionnement offre simple sur un marché

UE 21 Marketing

- Marketing Mix
- SAÉ Marketing

Compétence 2 Vente

UE 12 Vente

- Fondamentaux de la vente
- SAÉ Vente : démarche de prospection

UE 22 Vente

- Prospection et négociation
- SAÉ Vente

Compétence 3 Communication commerciale

UE 13 Communication commerciale

- Fondamentaux de la communication commerciale
- SAÉ Communication commerciale : réalisation d'un support "print"

UE 23 Communication commerciale

- Moyens de communication commerciale
- SAÉ Communication commerciale

+ Enseignements transverses aux UE11 - UE12 - UE13

Études marketing**Environnement économique de l'entreprise****Environnement juridique de l'entreprise****Techniques quantitatives et représentations****Éléments financiers de l'entreprise****Initiation à la conduite de projet****Langue A anglais du commerce****Langue B du commerce****Ressources et culture numérique****Expression, communication et culture****Bonus**

+ Enseignements transverses aux UE21 - UE22 - UE23

Études marketing**Relations contractuelles commerciales****Techniques quantitatives et représentations****Coûts des marges et prix d'une offre simple****Canaux de commercialisation et distribution****Psychologie sociale****Gestion et conduite de projet****Langue A anglais du commerce****Langue B du commerce****Ressources et cultures numériques****Expression, communication et culture****Bonus**

2ème année

Compétence 1 Marketing

UE 31 Marketing

- Marketing Mix

UE41 Marketing

- Stratégie marketing
- Etude marketing

Compétence 2 Vente

UE32 Vente

- Entretien de vente

UE42 Vente

- Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

Compétence 3 Communication commerciale

UE 33 Communication commerciale

- Principes de la communication digitale

UE 43 Communication commerciale

- Conception d'une campagne de communication

Compétence 4 Stratégie marketing et commerciale

UE 34 Stratégie marketing et commerciale

- Stratégie de marketing digital

UE 44 Stratégie marketing et commerciale

- Conduite de projet digital
- Stratégie e-commerce

Compétence 5 Management de la relation client

UE 35 Management de la relation client

- Création et innovation

UE 45 Management de la relation client

- Business model

+ Enseignements transverses aux UE31 - UE32 - UE33 - UE34 - UE35

Environnement économique international**Droit du travail****LVA Anglais appliqué au commerce****LVB appliqué au commerce****Ressources et culture numérique****Expression communication culture**

SAÉ Démarche de création d'entreprise contexte digital**SAÉ Analyse d'une activité digital****Bonus**

+ Enseignements transverses aux UE41 - UE42
- UE43 - UE44 - UE45

Droit des activités commerciales**Techniques quantitatives et représentations****Tableau de bord commercial****Psychologie sociale du travail****LVA Anglais appliqué au commerce****LVB appliqué au commerce****Expression communication culture****SAÉ Pilotage commercial d'une organisation****SAÉ Création site Web****Bonus****3ème année****Compétence 1****UE 51****UE 61****Compétence 2****UE 52****UE 62****Compétence 4****UE 54****UE 64****Compétence 5****UE 55****UE 65**

+ Enseignements transverses aux UE51 - UE52
- UE54 - UE55

Bonus

+ Enseignements transverses aux UE61 - UE62
- UE64 - UE65

Bonus

Dernière mise à jour le 17 mai 2023

UE 11 Marketing

10 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché

SAÉ Marketing : positionnement offre simple sur un marché

UE 21 Marketing

10 crédits ECTS

Marketing Mix



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Marketing

UE 12 Vente**10 crédits ECTS**



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux de la vente



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Vente : démarche de prospection



Université de Bretagne Occidentale

UE 22 Vente



Université de Bretagne Occidentale

Prospection et négociation



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Vente

UE 13 Communication commerciale

10 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Fondamentaux de la communication commerciale

SAÉ Communication commerciale : réalisation d'un support "print"

UE 23 Communication commerciale

10 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Moyens de communication commerciale



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Communication commerciale



Université de Bretagne Occidentale

Études marketing



Université de Bretagne Occidentale

Environnement économique de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Environnement juridique de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Techniques quantitatives et représentations

Éléments financiers de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

Initiation à la conduite de projet



Université de Bretagne Occidentale

Langue A anglais du commerce



Université de Bretagne Occidentale

Langue B du commerce

Ressources et culture numérique



Université de Bretagne Occidentale

Expression, communication et culture

Bonus



Université de Bretagne Occidentale

Études marketing



Université de Bretagne Occidentale

Relations contractuelles commerciales

Techniques quantitatives et représentations

Coûts des marges et prix d'une offre simple



Université de Bretagne Occidentale

Canaux de commercialisation et distribution



Université de Bretagne Occidentale

Psychologie sociale



Université de Bretagne Occidentale

Gestion et conduite de projet



Université de Bretagne Occidentale

Langue A anglais du commerce



Université de Bretagne Occidentale

Langue B du commerce



Université de Bretagne Occidentale

Ressources et cultures numériques



Université de Bretagne Occidentale

Expression, communication et culture

Bonus

UE 31 Marketing

6 crédits ECTS

Marketing Mix

UE41 Marketing

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Stratégie marketing

Etude marketing

UE32 Vente

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Entretien de vente

UE42 Vente

6 crédits ECTS

Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

UE 33 Communication commerciale

6 crédits ECTS

Principes de la communication digitale

UE 43 Communication commerciale

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Conception d'une campagne de communication

UE 34 Stratégie marketing et commerciale

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Stratégie de marketing digital

UE 44 Stratégie marketing et commerciale

6 crédits ECTS

Conduite de projet digital



Université de Bretagne Occidentale

Stratégie e-commerce

UE 35 Management de la relation client

6 crédits ECTS



Université de Bretagne Occidentale

Création et innovation

UE 45 Management de la relation client

6 crédits ECTS

Business model



Université de Bretagne Occidentale

Environnement économique international



Université de Bretagne Occidentale

Droit du travail



Université de Bretagne Occidentale

LVA Anglais appliqué au commerce



Université de Bretagne Occidentale

LVB appliqué au commerce

Ressources et culture numérique



Université de Bretagne Occidentale

Expression communication culture



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Démarche de création d'entreprise contexte digital

SAÉ Analyse d'une activité digital

Bonus



Université de Bretagne Occidentale

Droit des activités commerciales



Université de Bretagne Occidentale

Techniques quantitatives et représentations

Tableau de bord commercial

Psychologie sociale du travail



Université de Bretagne Occidentale

LVA Anglais appliqué au commerce



Université de Bretagne Occidentale

LVB appliqué au commerce



Université de Bretagne Occidentale

Expression communication culture



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Pilotage commercial d'une organisation



Université de Bretagne Occidentale

SAÉ Création site Web

Bonus

UE 54

UE 64

Bonus

Bonus