



# Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Dijon-Auxerre-Nevers)



Composante  
Institut  
Universitaire  
de Technologie  
Dijon-Auxerre-  
Nevers

## Présentation

### Compétences acquises

#### Gérer une activité digitale

- Sélectionner les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse
- Développer une stratégie marketing digitale performante
- Piloter efficacement une offre digitale
- Optimiser la relation client digitalisée
- Assurer une logistique performante du e-commerce

#### Développer un projet e-business

- Élaborer le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur
- Développer une vision stratégique partagée
- Analyser de façon pertinente des documents et indicateurs financiers
- Analyser d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- Mobiliser des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation

- S'intégrer facilement dans un projet collectif

## Organisation

### Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

### Stages

**Stage :** Obligatoire

## Infos pratiques

### Contacts

Direct. des études 3e année

Camille DUMEIGNIL

✉ [diretutc3@iut-dijon.u-bourgogne.fr](mailto:diretutc3@iut-dijon.u-bourgogne.fr)



# Programme

## BUT 1 (tronc commun)

### SEMESTRE 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C1.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		12h	12h			
R 1.2 Ressources et culture numérique	Ressource		12h		10,5h		
R 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		10,5h	12h			
R 1.4 Expression, communication et culture - 1	Ressource			12h	12h		
R 1.5 Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1. 6 Langue B du commerce - 1	Ressource			13,5h	13,5h		
R 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource			12h	12h		
R 1.8 Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource		3h	18h			
R 1.9 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource		15h	19,5h			
R 1.10 Etudes marketing - 1	Ressource		12h	9h			
R 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource		15h				
R 1.13 Initiation à la conduite de projet	Ressource			9h			
R 1. 14 Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		10,5h	10,5h			
R 1.15 PPP-1	Ressource			15h			
SAÉ 1.01 Marketing S1	SAÉ			20h			
SAÉ 1.02 Vente S1	SAÉ			20h			
SAÉ 1.03 Communication commerciale S1	SAÉ			20h			
Portfolio	Portfolio			9h			

### SEMESTRE 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
--	--------	-----	----	----	----	-----	------



C2.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C2.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R 2.1 Moyens de la communication commerciale	Ressource		10,5h				
R 2.2 Gestion et conduite de projet	Ressource		9h				
R 2.3 Expression, communication et culture	Ressource		16,5h	7,5h			
R 2.4 Ressources et culture numérique	Ressource	3h	4,5h	15h			
R 2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource	9h	10,5h				
R 2.6 Relations contractuelles commerciales	Ressource	12h	10,5h				
R 2.7 Langue A - Anglais du commerce - 2	Ressource		13,5h	13,5h			
R 2.8 Langue B du commerce - 2	Ressource		13,5h	13,5h			
R 2.9 Prospection et négociation	Ressource		13,5h	15h			
R 2.10 Marketing mix	Ressource	10,5h	10,5h				
R 2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	9h	7,5h				
R 2.12 Etudes marketing - 2	Ressource	9h	10,5h				
R 2.13 Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource		24h				
R 2.14 Psychologie sociale	Ressource	15h					
R 2.15 PPP-1	Ressource		10,5h				
SAÉ 2-Marketing S2	SAÉ		18h				
SAÉ 2-Vente S2	SAÉ		18h				
SAÉ 2-Communication commerciale 2	SAÉ		18h				
SAé 2- Conception d'un projet en déployant les TC	SAÉ		18h				
Portfolio	Portfolio		9h				
Stage	Stage						

## BUT 2 MDEBE

### SEMESTRE 3 TC MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7 crédits
C3.2 VENTE	Compétence						7 crédits
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8 crédits



C3.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						4 crédits
C3.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						4 crédits
R3-01- Marketing Mix-2	Ressource	9h	9h				
R3-02-Entretien de vente	Ressource		12h	6h			
R3-03-Principes de la communication digitale	Ressource	9h	9h				
R3.04 - Etudes marketing - 3	Ressource	6h	6h				
R3.05 - Environnement économique international	Ressource	12h					
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Ressource	9h	9h				
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource	7,5h	4,5h				
R3.08 - Tableau de bord commercial	Ressource	6h	9h				
R3.09 - Psychologie sociale du travail	Ressource	15h					
R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource		13,5h	13,5h			
R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	Ressource		13,5h	13,5h			
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Ressource	9h		9h			
R3-13-Expression communication culture-3	Ressource		15h				
R3-14-PPP-3	Ressource		10,5h				
R3-MDEBE.15-Stratégie de marketing digital	Ressource		15h				
R3-MDEBE.16. Créativité et innovation	Ressource		15h				
SAé 3-01-Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ		16h	5h			
SAé 3.MDEE.02- Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ		15h	15h			
SAé 3. MDEE.03- Analyse d'une activité digitale	SAÉ		24h				
Portfolio	Portfolio		6h				
Stage	Stage						

## SEMESTRE 4 TC MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6 crédits
C4.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6 crédits
C4.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						6 crédits



C4.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence	6 crédits		
R4.01 - Stratégie marketing	Ressource	6h	6h	
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource		9h	7,5h
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Ressource	6h	6h	
R4.04 - Droit du travail	Ressource	9h	6h	
R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource		13,5h	13,5h
R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	Ressource		13,5h	13,5h
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Ressource		15h	
R4.08 - PPP - 4	Ressource		6h	
R4.MDEE.09 - Conduite de projet digital	Ressource	6h	9h	
R4.MDEE.10 - Stratégie e-commerce	Ressource	9h	6h	
R4.MDEE.11 - Business model - 1	Ressource	15h		
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ		12h	
SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ		14h	
SAÉ 4.MDEE.03 - Création de site web	SAÉ		10,5h	
Portfolio	Portfolio		6h	
Stage	Stage			

## BUT 1 APPRENTISSAGE (tronc commun)

### Semestre 1 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C1.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R1-1. Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource			16h			
R1-2. Ressources et culture numérique	Ressource			20h			
R1-3. Environnement juridique de l'entreprise	Ressource			20h			
R1-4. Expression, communication et culture - 1	Ressource			26h			
R1-5. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			26h			
R1-6. Langue B du commerce - 1	Ressource			24,5h			



R1-7. Fondamentaux de la vente	Ressource	20h
R1-8. Techniques quantitatives et représentations - 1	Ressource	20h
R1-9. Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Ressource	25h
R1-10. Etudes marketing - 1	Ressource	7h
R1-11. Environnement économique de l'entreprise	Ressource	20h
R1-12. Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Ressource	12h
R1-13. Initiation à la conduite de projet	Ressource	7h
R1-14. Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	14h
SAÉ 1-1. MARKETING	SAÉ	7h
SAÉ 1-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 1-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h

## Semestre 2 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 MARKETING	Compétence						10 crédits
C2.2 VENTE	Compétence						10 crédits
C32.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						10 crédits
R2-1. Moyens de la communication commerciale	Ressource			16h			
R2-2. Gestion et conduite de projet	Ressource			10h			
R2-3. Expression, communication et culture - 2	Ressource			27h			
R2-4. Ressources et culture numériques - 2	Ressource			18h			
R2-5. Coûts, marges et prix d'une offre simple	Ressource			18h			
R2-6. Relations contractuelles commerciales	Ressource			18h			
R2-7. Langue A - Anglais du commerce - 1	Ressource			27h			
R2-8. Langue B du commerce - 2	Ressource			25,5h			
R2-9. Prospection et négociation	Ressource			15h			
R2-10. Marketing mix	Ressource			14h			
R2-11. Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource			12h			
R2-12. Études marketing - 2.	Ressource			10h			
R2-13. Techniques quantitatives et représentations - 2	Ressource			20h			



R2-14. Psychologie sociale	Ressource	20h
SAÉ 2-1. MARKETING	SAÉ	7h
SAÉ 2-2 VENTE	SAÉ	7h
SAÉ 2-3. COMMUNICATION COMMERCIALE	SAÉ	7h
SAÉ 2-4. PROJET TRANSVERSE	SAÉ	7h
Portfolio	Portfolio	1,5h
Stage	Stage	

## BUT 2 MDEBE APPRENTISSAGE

### Semestre 3 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 MARKETING	Compétence						7 crédits
C3.2 VENTE	Compétence						7 crédits
C3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						8 crédits
C3.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						4 crédits
C3.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						4 crédits
R3.01 - Marketing Mix - 2	Ressource			18h			
R3.02 - Entretien de vente	Ressource			20h			
R3.03 - Principes de la communication digitale	Ressource			15h			
R3.04 - Etudes marketing - 3	Ressource			9h			
R3.05 - Environnement économique international	Ressource			14h			
R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	Ressource			15h			
R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	Ressource			14h			
R3.08 - Tableau de bord commercial	Ressource			15h			
R3.09 - Psychologie sociale du travail	Ressource			15h			
R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	Ressource			26h			
R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	Ressource			18h			
R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	Ressource			20h			
R3.13 - Expression, communication, culture - 3	Ressource			26h			
R3.14 PPP3	Ressource			5h			
R3. MDEE.15 - Stratégie de marketing digital	Ressource			18h			



R3.MDDE 16- Créativité et innovation	Ressource	8h
SAÉ 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	3h
SAÉ 3.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	10h
SAÉ 3.03 - Analyse d'une activité digitale	SAÉ	16h
Portfolio	Portfolio	5h

## Semestre 4 TC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 MARKETING	Compétence						6 crédits
C4.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Compétence						6 crédits
C4.4 MARKETING DIGITAL	Compétence						6 crédits
C4.5 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						6 crédits
R4.01 - Stratégie marketing	Ressource			15h			
R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			15h			
R4.03 - Conception d'une campagne de communication	Ressource			13h			
R4.04 - Droit du travail	Ressource			15h			
R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	Ressource			26h			
R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	Ressource			20h			
R4.07 - Expression, communication, culture - 4	Ressource			29h			
R4.08 PPP4	Ressource			5h			
R4.MDEE.09 - Conduite de projet digital	Ressource			15h			
R4.MDEE.10 - Stratégie e-commerce	Ressource			15h			
R4.MDEE.11 - Business model - 1	Ressource			12h			
SAÉ 4.01 - Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			5h			
SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			9h			
SAÉ 4.MDEE.03 - Création de site web	SAÉ			13h			
Portfolio	Portfolio			5h			
Stage	Stage						





## BUT 3 MDEBE APPRENTISSAGE

### SEMESTRE 5 TC MDEBE APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 MARKETING	UE						6 crédits
C5.2 VENTE	Compétence						6 crédits
C5.3 MARKETING DIGITAL	Compétence						10 crédits
C5.4 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence						8 crédits
R5.01 Stratégie d'entreprise	Ressource		14h				
R5.02 Négociier dans des contextes spécifiques	Ressource			14h	14h		
R5.03 Financement et régulation de l'économie	Ressource		7h	7h			
R5.04 Droit des activités commerciales - 2	Ressource		7h	10h			
R5.05 Analyse financière	Ressource		7h	14h			
R5.06 Anglais appliqué au commerce	Ressource			21h	7h		
R5.07 LV B appliquée au commerce	Choix			21h	7h		
R5.08 Expression, communication, culture	Ressource			21h			
R5.09 PPP	Ressource			7h			
R5.MDEBE.10 Ressources et culture numériques appliquées au MDEBE	Ressource			14h			
R5.MDEBE.11 Management de la créativité et de l'innovation	Ressource			14h			
R5.MDEBE.12 Référencement	Ressource		7h	7h			
R5.MDEBE.13 Stratégie social media et e-CRM	Matière		7h	14h			
R5. MDEBE.14 Business model - 2	Ressource			14h			
R5.MDEBE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource		7h	14h			
R5.MDEBE.16 Logistique et supply chain	Ressource			21h			
SAÉ 5 MDEBE.01 - Développement d'un projet digital	SAÉ			35h			
Portfolio	SAÉ			9h			

### SEMESTRE 6 TC MDEBE APPRENTISSAGE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 MARKETING	Compétence						4 crédits
C6.2 VENTE	Compétence						4 crédits



C6.3 MARKETING DIGITAL	Compétence			10 crédits
C6.4 E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT	Compétence			12 crédits
R6.01 Stratégie d'entreprise	Ressource	14h		
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource		14h	
R6.MDEBE.03 Trafic management - analyse d'audience	Ressource	14h	14h	
R6. MDEBE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model	Ressource	14h		
Portfolio	SAÉ		9h	
Stage	SAÉ			