

POURSUITE D'ETUDES

Le BUT est une licence professionnelle qui vise à l'insertion professionnelle et permet également des poursuites d'études en master divers et variés notamment en management ou en Marketing, MBA en marketing ou entrepreneuriat, formation en développement web, community management ou en analyse de données et école de commerce.

DEBOUCHES

Insertion professionnelle :

- Chef de projet e-commerce,
- Analyste en commerce électronique,
- Responsable de la stratégie numérique,
- Gestionnaire de médias sociaux,
- Consultant en marketing digital.

CONTACT MIO



L'équipe de la Mission Information-Orientation informe et conseille sur les parcours de formation.

Tél. : 02 32 76 93 73 • mio@univ-rouen.fr
www.univ-rouen.fr/mio

CONTACT CFCA

L'ensemble des formations proposées à l'université de Rouen Normandie sont **accessibles en formation continue aux personnes ayant interrompu leurs études.**

Contact :

02 35 14 60 76
evreux.fc@univ-rouen.fr
alternance@univ-rouen.fr
<http://cfa-cfc.univ-rouen.fr>

Techniques de Commercialisation

Bachelor Universitaire de Technologie

Parcours Marketing Digital, e-Business et Entrepreneuriat



BUT
CONTRÔLÉ
PAR L'ÉTAT

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 diplômé est polyvalent, autonome et évolutif.

Ce parcours 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.

Campus Évreux

Institut Universitaire de Technologie d'Évreux
Site de Tilly - 1 rue du 7ème Chasseurs - 27000 Evreux
tc.iutevreux@univ-rouen.fr
02.35.14.00.15

iutevreux.univ-rouen.fr



CONTACTS PEDAGOGIQUES

Campus universitaire d'Évreux
Institut Universitaire de Technologie d'Évreux
Site de Tilly - 1 rue du 7ème Chasseurs - 27000 Evreux

tc.iutevreux@univ-rouen.fr
02.35.14.00.15
<http://iutevreux.univ-rouen.fr/>

UNIVERSITÉ DE ROUEN NORMANDIE

IUT d'Évreux
55 Rue Saint-Germain - CS 40486 - 27004 - Evreux cedex

02 32 29 15 00
helpetu.univ-rouen.fr

CONDITIONS D'ADMISSION

Formation ouverte aux bacs généraux et technologiques (Bac STMG), accessible également en formation continue.

Compétences attendues :

- Connaître, mobiliser et utiliser avec efficacité les calculs fondamentaux et les outils quantitatifs,
- Savoir mobiliser ses connaissances pour répondre à une résolution de problème,
- Être capable d'évoluer dans un environnement numérique et détenir des connaissances de base en bureautique.

Candidature 1ère année sur www.parcoursup.fr
2ème et 3ème année candidature sur e-candidat

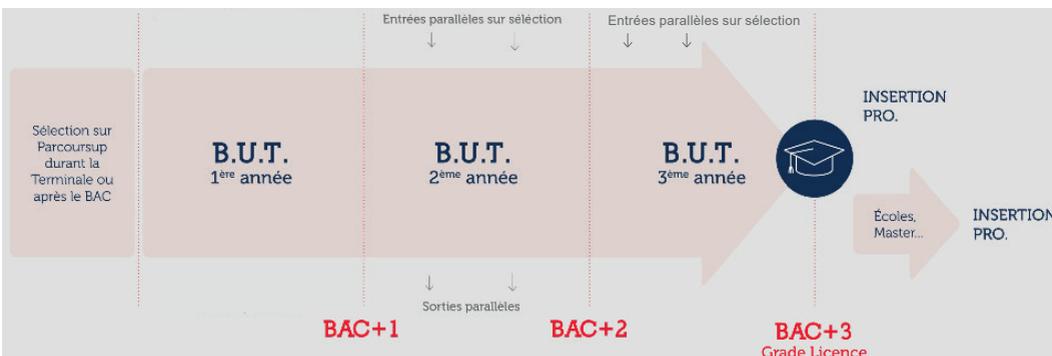
DUREE GLOBALE DE LA FORMATION

Grade de Licence obtenu en 3 ans (180 ECTS)

- 2000 heures de formation.
- 600 heures de projet.

La pédagogie par projet est un apprentissage actif interdisciplinaire qui permet à l'étudiant d'aborder des tâches pratiques et collaboratives en lien avec des situations réelles complexes.

LE B.U.T



COMPETENCES VISEES

- Marketing : étude de marché, outils de veille, stratégie marketing, marketing opérationnel.
- Vente : plan de découverte du besoin client, offre adaptée au client, argumentaire de vente personnalisé, outils de vente.
- Communication commerciale : stratégie de communication, identification des objectifs, des cibles et des supports.
- Marketing digital : e-commerce, solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce.
- E-business et entrepreneuriat : conception du business plan, développement d'un projet.

RYTHME DE LA FORMATION

Stages :

Stage Obligatoire de 25 semaines

1ère année : 4 semaines

2ème année : 8 semaines

3ème année : 13 semaines

(ou formation en alternance possible)

ALTERNANCE A PARTIR DE LA 3e ANNEE

PROGRAMME

| Marketing | Vente | Communication commerciale | Marketing digital | E-business et entrepreneuriat |
|---|---|--|---|--|
| Niveau 1 Pour construire une offre commerciale simple | Niveau 1 Pour préparer l'entretien de vente | Niveau 1 Pour structurer un plan de communication | | |
| Niveau 2 Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante | Niveau 2 Pour mener un entretien de vente simple | Niveau 2 Pour élaborer un plan de communication | Niveau 1 Pour participer activement au projet digital | Niveau 1 Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active |
| Niveau 3 Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | Niveau 3 Pour mener une vente complexe | | Niveau 2 Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur | Niveau 2 Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise |

METHODES MOBILISEES

Les modalités pédagogiques :

- 10% de Cours magistraux (CM),
- 70% de Travaux dirigés (TD)
- 20% de Travaux pratiques (TP)

Pédagogie par projet.

MODALITES D'EVALUATION

Contrôle continu des connaissances :

Ces évaluations peuvent prendre des formes variées (écrits et ou oraux, travaux de groupe, rapports / mémoires...).

Mise en place d'accompagnements spécifiques : étudiants en situation de handicap, sportifs de haut niveau, artistes de haut niveau, étudiants salariés.

SPECIFICITE A EVREUX

- Une équipe incluant des enseignants-chercheurs du laboratoire de recherche en sciences de gestion qui s'appuie sur les thèmes de recherche pour leurs enseignements.
- Une pédagogie par projets tournée vers la mise en situation et la coopération avec des partenaires extérieurs.
- Possibilité de stage ou d'année à l'étranger.