# BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat

## BUT TC (3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro. | Formation continue

Réf. : 25179857F — Mise à jour : 24 avril 2026

Organisme responsable : **UNIVERSITE BRETAGNE SUD - SFPA**

## Présentation de la formation

### Objectifs

**Conduire des actions marketing**

- en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers
- en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché
- en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur
- en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise
- en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents
- en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

**Vendre une offre commerciale**

- en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique.
- en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation
- en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- en prospectant à l'aide d'outils adaptés
- en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

**Communiquer sur l'offre commerciale**

- en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix
- en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation
- en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs
- en respectant la réglementation en vigueur.

**Gérer une activité digitale**

- en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse
- en développant une stratégie marketing digitale performante
- en pilotant efficacement une offre digitale
- en optimisant la relation client digitalisée
- en assurant une logistique performante du e-commerce.

**Développer un projet e business**

- en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur
- en développant une vision stratégique partagée

- en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers
- en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital
- en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation
- en s'intégrant activement dans un projet collectif.

**Compétences transversales :**
**Se servir du numérique** : en utilisant les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.
**Exploiter les données à des fins d'analyse**
**Agir en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle**

**Programme**

Le programme du BUT Techniques de commercialisation comprend des cours (appelées Ressources) et des Situations d'Apprentissages et d'Évaluation (dites SAÉ). Les SAÉ sont des applications concrètes et des mises en situation des cours de manière transversale et professionnelle (études de cas, études terrains, jeu d'entreprise, projets tuteurés, stages, etc.)

## Certifications préparées et métiers visés

Niveau d'entrée
**Aucun prérequis**

Niveau de sortie
**Niveau Licence, Licence pro, BUT - Bac +3 et +4**

**Liste des certifications**

**BUT spécialité techniques de commercialisation parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat**
Code RNCP : 41623

**Métiers associés**

**E1101** — Animation de site multimédia
**E1103** — Communication
**M1302** — Direction de petite ou moyenne entreprise
**M1705** — Marketing
**M1706** — Promotion des ventes

## Dates et lieux de formation

| N° session | Modalité | Lieu | Du | Au |
|---|---|---|---|---|
| 2090458S | Présentiel | Vannes | 01/09/2026 | 31/08/2027 |
| 2273078S | Présentiel | Vannes | 01/09/2026 | 31/08/2027 |

Source : GREF Bretagne #25179857F