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

BUT TC (3e année en apprentissage)

Certifiante | Contrat appr. | Contrat pro.

Réf. : 26212114F — Mise à jour : 26 octobre 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	Niveau de sortie
Sans niveau spécifique	**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
2329833S	Présentiel	VANNES	01/09/2027	31/08/2028

Source : GREF Bretagne #26212114F