



bachelor universitaire de technologie

# Techniques de commercialisation

parcours Marketing digital, e-business et entrepreneurial  
(Site de Pontoise)

**Bac +3**

Le BUT Techniques de commercialisation est un diplôme national préparé en 3 ans qui propose plusieurs parcours. La formation cible 3 compétences : le marketing, la vente et la communication commerciale de façon théorique, pratique et professionnalisante, permettant aux diplômés de poursuivre leurs études ou d'intégrer le marché du travail.

Absence de reste à charge pour l'entreprise

N° RNCP : selon le parcours mentionné ci-dessous.

• 35354 parcours Marketing digital, e-business et entrepreneurial

## Objectifs

Former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs compétences dans :

- le pilotage et la gestion des activités (gérer une activité digitale) ;
- le lancement et la gestion de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up (développer un projet e-business).

Ce parcours permet de se former au e-marketing (internet, réseaux sociaux...).

## Débouchés

Ce BUT prépare aux métiers de :

- webmaster,
- community manager,
- technico-commercial,
- chef de projet digital,
- trafic manager,
- responsable contenu web.

## Accessibilité

La formation est ouverte à tout étudiant titulaire d'un baccalauréat général ou technologique via Parcoursup. Admission sur dossier (suivi d'un éventuellement entretien). Une fois admis, l'étudiant est accompagné par le CFA dans la recherche d'un contrat d'alternance.

• Une formation axée sur le développement des compétences avec une pédagogie en mode projet.

# Programme de la formation\*

## 1 800 heures sur 3 ans

La formation est construite en 3 blocs de compétences :

- Marketing
- Vente
- Communication

Exemples d'enseignements suivis :

Marketing, Vente, Communication commerciale, Fondamentaux de la communication commerciale, Ressources et culture numériques, Environnement juridique de l'entreprise, Coûts, marges et prix d'une offre simple, Expression, Communication, Culture, Langues appliquées au commerce, Fondamentaux de la vente, Techniques quantitatives et représentations, Gestion et conduite de projets, Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur, Etudes marketing, Psychologie sociale, Marketing Mix, Prospection et négociation, Environnement économique de l'entreprise, Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché, Initiation à la conduite de projet, Eléments financiers de l'entreprise, ...

\* programme non exhaustif

## Vivier de recrutement

Pour réussir pleinement en BUT Techniques de commercialisation, il est conseillé d'avoir suivi les spécialités de bac suivantes :

- **Bac général** : Mathématiques ; Numérique et sciences informatiques ; Sciences économiques et sociales ; Histoire, géographie, géopolitique et sciences politiques ; Langues, littérature et cultures étrangères ; Humanité, littérature et philosophie ;
- **Bac technologique** : Sciences et technologies du management et de la gestion (STMG) et toute autre série ;
- **Bac professionnel** : Commerce ; Vente.

## Et après ?

- Masters
- Écoles de commerce

## Financement

En tant qu'entreprise, la formation est prise en charge par votre opérateur de compétences sur la base d'un référentiel national pour l'apprentissage.

**Lieu**  
Site de  
Pontoise (95)

**Validation**  
Assiduité et  
contrôle continu

1 semaine  
université

1 semaine  
entreprise



### CONTACTEZ-NOUS

Alternance  
cfa@cyu.fr  
www.cfa.cyu.fr