



PRÉ-REQUIS

Peuvent candidater les étudiants qui ont validé les compétences nécessaires à leur passage du BUT 2 au BUT 3 en TC. Seront admis les candidats ayant reçu un avis favorable de la commission d'admission, qui validera la demande d'équivalences.



CONDITION D'ADMISSION

Inscription sur la plateforme e-candidat :
<https://e-candidat.uvsq.fr/candidatures#!accueilView>
 L'admission est finalement soumise à la signature d'un contrat pour un an.
 Modalités : sur dossier et entretien.

Métiers visés

Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital et du e-business au sein de tout type d'organisation : ils auront pour mission de créer et développer l'activité commerciale d'un site marchand, de le rentabiliser, en l'animant et en analysant son trafic.

A cela s'ajoutent les métiers de l'entrepreneuriat (création de sa propre activité numérique)

- Chef.fe de projet e-commerce, chef.fe de projet transformation digitale, consultant.e stratégie digitale
- Web Marketer / Manager de site web
- Chargé.e de communication numérique
- Chef.fe ou assistant.e de projet web
- E-consulant.e
- Chargé.e de référencement web, responsable SEO, SEA, consultant.e en référencement
- Traffic manager
- Community manager
- E-store manager / Responsable de la promotion des ventes.
- Animateur.trice de site marchand
- Rédacteur.trice web / Créateur.trice de contenu digital
- Créateur.trice de start-up numérique / Entrepreneur Digitale, conseiller.ère en création d'activité numérique

Accessibilité

Condition d'accueil et d'accès des publics en situation de Handicap. Pour plus d'informations :
<https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING

BAC +3

COMMERCE – COMMUNICATION
MANAGEMENT – MARKETING
BUT TC MDEE Rambouillet

BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT



CONTACTS

Contacts filière

Responsable de la formation
 Pascale CABOCEL
pascale.cabocel@iut-velizy-uvsq.fr

Relations Entreprises
 Caroline BURNICHON
caroline.burnichon@iut-velizy.uvsq.fr

Secrétariat :
 Annie-Claude HERVY-CLINARD
annie-claude.hervy@iut-velizy.uvsq.fr

Contacts CFA UNION

Pour toute information concernant l'apprentissage
 et les conditions du contrat :
www.cfa-union.org

Version Décembre 2025



IUT de Vélizy-Rambouillet



CFA
UNION

www.cfa-union.org

CFA
UNION



LIEU DE LA FORMATION

IUT de Vélizy-Rambouillet
19 allée des Vignes
78120 RAMBOUILLET
www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr



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 clients.

Cette formation 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. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.



RYTHME DE L'ALTERNANCE

3 ans. Volume horaire à l'IUT : 576 heures.

Rythme d'alternance :

2 jours à l'IUT / 3 jours en entreprise

**Pour plus d'informations
sur le financement de nos formations**

www.cfa-union.org
<https://site.cfa-union.org/pages/financement>



BAC +3 - BUT

**TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENARIAT**

BUT TC MDEE RAMBOUILLET



TYPE DE CONTRAT



Contrat d'apprentissage



Contrat de professionnalisation

PROGRAMME DE LA FORMATION

Compétences		
Tronc commun	Marketing	Conduire les 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	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
	Communication commerciale	Communiquer 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
Parcours MDEE	Marketing digitale	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
	E-business et entrepreneuriat	Développer un projet e-business En élaborant le document du modèle d'affaire 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 rapidement dans un projet collectif