



CATALOGUE FORMATION

**BUT Techniques de
Commercialisation**

MDEE

Parcours marketing
digital, e-business
et entrepreneuriat

Code diplôme : 25131204

RNCP 35354

Sommaire

CONTACTS.....	3
Pédagogique	
CFA.....	3
DATES ET INFO CLEFS	4
Prérequis/recrutement	4
Date de formation	4
Dates des réunions	4
Code RNCP et code diplôme	4
Tarif de la formation	4
PRESENTATION DIPLOME	5
Conditions d'admission.....	5
Objectifs de la formation	5
Les compétences acquises lors de la formation	6
Modalités d'organisation de la formation	7
Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme	7
Durée de la formation.....	
Informations diverses :	
PROGRAMME DE LA FORMATION	9
Simplifié.....	
Blocs de compétences	
CALENDRIER DE LA FORMATION.....	9
MOYENS HUMAINS ET MATERIEL.....	10
FICHE RNCP	10

CONTACTS

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

Secrétariat pédagogique : Annie Claude Hervy-Clinard annie-claude.hervy@iut-velizy.uvsq.fr

Tél. : 01.39.25.58.44

Lieu de la formation : IUT de Vélizy-Rambouillet

19, allée des Vignes - 78120 Rambouillet

CFA

- **Conseiller formation : Yasmina LARGERON** : yasmina.largeron@cfa-union.org
- **Service financier** : facturation-poe@cfa-union.org
- **Référent handicap** : Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org – Tél : 06.07.80.85.37
- **Référent mobilité** : Anna TOTH : anna.toth@cfa-union.org – Tél : 06.07.80.85.37

Adresse postale : CFA UNION 8 boulevard Dubreuil 91400 ORSAY

Informations complémentaires :

- SIRET : 411 973 431 000 33
- Code UAI : 091 20 21 C
- N° de déclaration d'activité : 11 91 07 881 91

DATES ET INFO CLEFS

Prérequis/recrutement

Sur dossier et éventuellement entretien de motivation.

Modalité d'accueil pour le public en situation de handicap : <https://site.cfa-union.org/pages/handicap>

Date de formation

Date de début 03/09/2026 au 02/09/2027

Dates des réunions

Date réunion des candidats admissibles : 03/09/2026

Date de la rentrée universitaire :03/09/2026

Code RNCP et code diplôme

Code diplôme : 25131204

RNCP 35354

Tarif de la formation

Afin de connaître le coût de formation pour votre entreprise d'accueil, merci de consulter la page suivante : <https://site.cfa-union.org/pages/financement>

PRESENTATION DIPLOME

Conditions d'admission

Sur dossier et éventuellement entretien de motivation

Prérequis :

Le recrutement est géré par la plateforme Parcoursup. Les candidats sont retenus à l'issue de l'examen

des dossiers et sur entretien. L'admission définitive est soumise à l'obtention d'un contrat d'apprentissage pour une durée de trois ans.

Les compétences essentielles de la formation sont :

Le marketing- Conduire les actions marketing

La vente- Vendre une offre commerciale

La communication- Communiquer l'offre commerciale

Dès la 2e année, deux autres compétences s'ajoutent aux trois susmentionnées :

Participer à la stratégie marketing et commerciale d'une organisation

Manager la relation client

Objectifs de la formation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation (BUT TC) 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.

Ce diplôme d'une durée de trois ans confère aux étudiants le grade de licence, soit 180 ects.

Grâce à l'approche par compétences (l'APC), la pédagogie, innovante, laisse une grande place aux projets et aux mises en situation professionnelle.

Les compétences essentielles de la formation sont :

Marketing- Conduire des actions marketing

Vente- Vendre une offre commerciale

Communication- Communiquer l'offre commerciale

Marketing digital-Gérer une activité digitale

E-business et l'entrepreneuriat-Développer un projet e-business

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat 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.

Les compétences acquises lors de la formation

Les compétences attestées :

- **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.

Modalités d'organisation de la formation

Alternance de deux semaine sen entreprise / une semaine en centre de formation (hors périodes de vacances scolaires qui sont prioritairement des semaines en entreprise et hors congés légaux ou jours chômés). Ce rythme d'alternance inclut 5 jours de révisions minimum sur l'ensemble de la formation enalternance. Il est susceptible de modifications à la marge.

La formation TC s'effectue sur 6 semestres. Le BUT3 du parcours MDEE en apprentissage est organisé de la manière suivante.

Semestre 5

Semestre 5 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)		SAE		Ressources																ECTS																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
		Code	SAE MDEE 21 - Développement d'un projet digital	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A			TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A	TC POR A

Semestre 6

Semestre 6 - Formation en apprentissage BUT Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)		SAÉ			Ressources						ECTS
		STAGE MDEE - Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6	PORTFOLIO - Portfolio - S6	TOTAL Coefficient	R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	R6.03 - PPP - 6	R6.MDEE.03 - Traffic management - analyse d'audience	R6.MDEE.04 - Formalisation et sécurisation d'un business model	TOTAL Coefficient	
UE	Code										
UE 6.1	Conduire les actions marketing	2	1,5	3,5	2		0,25			2,25	5
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	2	1,5	3,5		2	0,25			2,25	5
UE 6.4	Gérer une activité digitale	3	1,5	4,5			0,25	4		4,25	10
UE 6.5	Développer un projet e- business	3	1,5	4,5			0,25		4	4,25	10

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Chaque ressource ou SAÉ est évaluée en contrôle continu. La note finale est obtenue par une combinaison d'épreuves écrites et orales (individuelles ou collectives).

➤ Durée de la formation année 3

BUT 3 : 576 h

Bloc de compétences : <https://site.cfa-union.org/mediatheque/>

fiche_cal2/BUT_TC_BDMRC_Rambouillet.pdf

📄 Informations diverses :

Taux de réussite : NC

Taux de rupture : NC

PROGRAMME DE LA FORMATION

Programme simplifié de la formation

BUT 3 - 3e année - Apprentissage

Semestre 5	Semestre 6
Ressources	Ressources
Analyse financière Droit des activités commerciales Expression, communication, culture Financement et régulation de l'économie Anglais appliqué au commerce LVB appliquée au commerce Négocier dans des contextes spécifiques PPP Stratégie d'entreprise Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat Management de la créativité et de l'innovation Référencement Stratégie social media et e-CRM Business model Stratégie de contenu et rédaction web Logistique et supply chain	Négocier dans des contextes spécifiques Stratégie d'entreprise PPP Trafic management - analyse d'audience Formalisation et sécurisation d'un business model
Projets - Mises en situation professionnelle	Projets - Mises en situation professionnelle
SAE - Développer un projet digital SAE - Portfolio	SAE Portfolio SAE Stage - Marketing digital, e-business, entrepreneuriat

CALENDRIER DE LA FORMATION

<

MOYENS HUMAINS ET MATERIEL

Sur demande

FICHE RNCP

BUT - Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Code de la fiche :
RNCP35354

Etat :
Active

 Télécharger la fiche

 Aide en ligne

 Supplément Europass : FR - EN

L'essentiel

	Nomenclature du niveau de qualification	Niveau 6
	Code(s) NSF	310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion 312 : Commerce, vente
	Formacode(s)	34093 : Marketing digital 34530 : E-commerce 32047 : Création entreprise
	Date de début des parcours certifiants	01-09-2021
	Date d'échéance	31-08-2026

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35354/>