



CATALOGUE FORMATION

BUT Techniques de Commercialisation

Parcours Marketing Digital, E-Business et
Entreprenariat

(BUT TC MDEE)

Rentrée 2026/2027

Sommaire

CONTACTS.....	3
Pédagogique.....	3
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	5
Modalités d'organisation de la formation.....	6
Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme	7
Durée de la formation.....	7
Informations diverses :	7
PROGRAMME DE LA FORMATION	8
Simplifié	8
CALENDRIER DE LA FORMATION	9
MOYENS HUMAINS ET MATERIEL	10
FICHE RNCP	10

CONTACTS

Pédagogique

- **Responsables pédagogiques :**

BUT 1 et 2 : Mme Laetitia LINCK: llinck@parisnanterre.fr

BUT 3 : Mme Lynda ABJEAN : labjean@parisnanterre.fr

- **Secrétariat pédagogique :**

Mme BEZSMERTNA Elena : bezsmero@parisnanterre.fr – Tél : 01 40 97 41 16

Adresse du site de formation :

Campus de Paris Nanterre

200, Avenue de la République

92000, NANTERRE

CFA

- **Conseiller formation :** Mélanie TAUPIN : melanie.taupin@cfa-union.org – Tél : 06.77.12.28.07
- **Service financier :** Hanane AABOU : service-financier@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

Peuvent déposer une candidature : les titulaires du baccalauréat général et technologique.

Candidature possible pour les réorientations après une année ou plus dans le supérieur.

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

Date de formation

BUT 1 : 01/09/2026 au 31/08/2029 inclus.

BUT 2 : 01/09/2026 au 31/08/2028 inclus.

BUT 3 : 07/09/2026 au 02/09/2027 inclus.

Dates des réunions

Date de la rentrée universitaire :

BUT 1 & 2 : 01/09/2026

BUT 3 : 07/09/2026

Code RNCP et code diplôme

Code RNCP : 35354 jusqu'au 31/08/2026. Au 1^{er} septembre, ce sera 41623

Code diplôme : 25131204

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

Peuvent déposer une candidature : les titulaires du baccalauréat général et technologique.

Candidature possible pour les réorientations après une année ou plus dans le supérieur.

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

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.

Le parcours Marketing Digital, E-Business et Entrepreneuriat vise à former les étudiants aux activités commerciales digitales des organisations en développant leurs 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. Ce parcours permet de proposer une formation marketing intégrant efficacement les compétences digitales.

Les compétences acquises lors de la formation

Les compétences et les composantes essentielles

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing et management du point de vente

Une **compétence** est un « savoir-agir complexe, prenant appui sur la mobilisation et la combinaison efficaces d'une variété de ressources à l'intérieur d'une famille de situations » (Tardif, 2006). Les ressources désignent ici les savoirs, savoir-faire et savoir-être dont dispose un individu et qui lui permettent de mettre en oeuvre la compétence.

Marketing	Conduire les actions marketing	- CE1.01 en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers - CE1.02 en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché - CE1.03 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur - CE1.04 en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise - CE1.05 en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents - CE1.06 en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique
Vente	Vendre une offre commerciale	- CE2.01 en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique - CE2.02 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation - CE2.03 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation - CE2.04 en prospectant à l'aide d'outils adaptés - CE2.05 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale
Communication commerciale	Communiquer l'offre commerciale	- CE3.01 en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix - CE3.02 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation - CE3.03 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs - CE3.04 en respectant la réglementation en vigueur
Management	Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	- CE4.01 en veillant à l'atteinte des objectifs commerciaux par l'équipe - CE4.02 en animant l'équipe commerciale par la valorisation des compétences - CE4.03 en favorisant l'adhésion à la culture d'entreprise par la transmission des valeurs et des pratiques de l'organisation
Retail marketing	Piloter un espace de vente	- CE5.01 en appréhendant l'environnement commercial pour en dégager les spécificités - CE5.02 en pilotant la relation avec les fournisseurs et le réseau dans le respect des directives et des accords - CE5.03 en développant l'attractivité commerciale de l'espace de vente pour optimiser les indicateurs commerciaux - CE5.04 en enrichissant l'expérience client par la mesure de la satisfaction client

Pour plus de détail : [techniques-de-commercialisation-30885.pdf](#) (Programme national BUT TC)

Modalités d'organisation de la formation

La première année du BUT Techniques de Commercialisation repose sur un enseignement en tronc commun pour l'ensemble des apprentis.

A partir de la 2^{ème} année, l'apprenti(e) choisi sa spécialité.

Rythme d'alternance :

BUT 1 & 2 : 1 semaine en formation / 1 semaine en entreprise

BUT 3 : 2 jours en formation / 3 jours en entreprise

Modalités de contrôle des connaissances et compétences :

BUT 1^{ère} année : Semestre 1 & 2 :

Diplôme	BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIE (> Programme national (PN))							#INCONNU!		
Spécialité	Techniques de commercialisation TC (> Référentiel de compétences)									
Parcours	Marketing Digital, E-business & Entrepreneuriat MDEE									
Régime d'étude	Formation en apprentissage FARNCP Niveau 6 (> Fiche RNCP)									
Compétences BUT TC Pa		Modalités d'évaluation Conformément aux Modalités de contrôle des connaissances et des compétences (M3C) BUT prises en application des arrêtés du 6/12/2019 (Titre V) et du 15/04/2022 (Annexe 1) régissant le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) :								
1	Conduire les actions marketing	- Le BUT est organisé selon un référentiel de compétences (lien ci-dessus) ; - Le contenu des enseignements est décrit dans le programme national (lien ci-dessus) ; - L'évaluation se fait en contrôle continu intégral et en session unique.								
2	Vendre une offre commerciale									
3	Communiquer l'offre commerciale									
4	Gérer une activité digitale									
5	Développer un projet e-business									
		> Modalités de contrôle des connaissances et compétences (M3C) BUT								
N° Semestre	Semestre	CM	TD	TP	Projet	H Etudt	ECTS	Année	H Etudt	ECTS
1	2 Semestre 1	63	127	100	50	340	30	1	720	60
2	2 Semestre 2	62	114	114	90	380	30			
3	2 Semestre 3	0	0	0	0	0	0	2	0	0
4	2 Semestre 4	0	0	0	0	0	0			
5	2 Semestre 5	0	0	0	0	0	0	3	0	0
6	2 Semestre 6	0	0	0	0	0	0			
	Total Parcours 2	125	241	214	140	720	60		720	60

BUT 2^{ème} année et 3^{ème} année : Semestres 4 à 6 :

IUT de Ville d'Avray / Saint-Cloud / Nanterre | Maquette BUT_TC_FA_MDEE_2023-24_Votee CPVU

BUT	Techniques de commercialisation (TC)	> Programme national (PN)	 Département TC techniques de commercialisation
Parcours	Marketing Digital, E-business & Entrepreneuriat (MDEE)	> Référentiel de compétences	
Régime	Formation en apprentissage (FA)		
		RNCP Niveau 6 > Fiche RNCP	
Compétences BUT TC Parcours MDEE			
1	Conduire les actions marketing		
2	Vendre une offre commerciale		
3	Communiquer l'offre commerciale		
4	Gérer une activité digitale		
5	Développer un projet e-business		

N° Semestre	Semestre	CM	TD	TP	Projet	H Etudt	ECTS	Année	H Etudt	ECTS
1	BUT TC MDEE FA Semestre 1	0	0	0	0	0	0	1	0	0
2	BUT TC MDEE FA Semestre 2	0	0	0	0	0	0			
3	BUT TC MDEE FA Semestre 3	74	122	82	85	363	30	2	702	60
4	BUT TC MDEE FA Semestre 4	37	94	93	115	339	30			
5	BUT TC MDEE FA Semestre 5	40	148	82	101	371	30	3	477	60
6	BUT TC MDEE FA Semestre 6	10	52	24	20	106	30			
Total BUT TC Parcours MDEE FA		161	416	281	321	1 179	120		1 179	120

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

Modalités d'évaluation et de sanction du diplôme

Chaque ressources 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

BUT 1 : 1912 heures (720 heures en 1^{ère} année + 702 heures en 2^{ème} année + 490 heures en 3^{ème} année)

BUT 2 : 1192 heures (702 heures + 490 heures)

BUT 3 : 490 heures

Informations diverses :

Formation dispensée en présentiel sous contrôle continu.

PROGRAMME DE LA FORMATION

Simplifié

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 adapté 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

Date, signature du responsable de la formation et cachet de l'établissement

BUT 3 :

[illegible]

MOYENS HUMAINS ET MATERIEL

Sur demande

FICHE RNCP

Pour consulter la fiche RNCP, cliquez ici : [RNCP35354 - BUT - Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat](#)

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

Code de la fiche :
RNCP35354

Etat : **Active**

Attention, au 1er septembre 2026, le code RNCP sera le 41623 : [RNCP41623 - BUT - Techniques de commercialisation : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat](#)