

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat

INTRODUCTION

La 3^{ème} année de Bachelor Universitaire de Technologie parcours MDEE, proposée en alternance, vise à former des professionnels aptes à piloter des activités commerciales digitales, à développer des projets digitaux ou à mener un projet de création de start-up.

MODALITÉS D'ADMISSION

1/ Être titulaire d'un DUT ou avoir validé les 120 ECTS de BUT1 et BUT2 (formation tertiaire)

Inscription en ligne : à partir du 1er février sur <https://canel.iutsf.org>

Date limite de dépôt du dossier : 30 juin 2025

N'attendez pas d'être recruté-e par une entreprise pour soumettre votre candidature

2/ Sélection sur examen des dossiers de candidature de mars à juin

3/ Le candidat admissible après l'examen du dossier doit être recruté en contrat d'apprentissage pour obtenir une place définitive au sein de la formation (dans la limite des places disponibles).

Des visios sont organisées pour vous accompagner dans votre recherche d'alternance, dès lors que vous êtes admis pédagogiquement

PARTENARIAT

Les contrats de professionnalisation et d'apprentissage offrent l'opportunité aux étudiants de recevoir un enseignement de la part de professionnels et de chercheurs spécialisés dans ce domaine et d'acquérir une expérience en entreprise.

Les entreprises visées sont des PME et des PIMI en priorité, mais aussi les **start-up**, les **agences**, les **grandes entreprises** et les **institutions publiques**.

Les professionnels intervenant dans le bachelor pourront **mettre en relation les étudiants** et les entreprises appartenant à leur environnement professionnel.

COMPÉTENCES VISÉES

La troisième année de BUT TC parcours MDEE forment les étudiants à développer les compétences suivantes dans le domaine du marketing digital et du e-business

- Animer les réseaux sociaux par du community management ,
- Appliquer des techniques commerciales de marketing numérique pour vendre l'offre commerciale
- Gérer une activité digitale (pilotage et gestion d'un projet de marketing digital),
- Elaborer une stratégie social media et e-CRM,
- Gérer l'e-réputation d'une organisation,
- Optimiser la présence d'une organisation sur internet,
- Créer un site internet et son contenu web.

Exemples de missions en entreprise :

- Développement de la présence de l'entreprise sur les réseaux sociaux, community management
- Définition d'une stratégie digitale
- Mise en place d'opérations d'e-marketing
- Animation et gestion d'un site de e-commerce ou d'un site vitrine
- Optimisation du référencement d'un site
- Community Management sur les réseaux sociaux.

POURSUITES D'ÉTUDES ET DÉBOUCHÉS PROFESSIONNELS

Les diplômés de BUT TC peuvent soit intégrer directement le marché de l'emploi à bac+3 soit se diriger vers des masters ou masters pro en université ou en école de commerce.

A l'issue de la formation, les diplômés exerceront des métiers de marketing digital ou de e-business au sein de tout type d'organisation, de toutes tailles et de secteurs variés :

- Community manager / traffic manager
- Chef de projet E-commerce, CRM ou E-GRC,
- Responsable de contenu web, et de site marchand
- Chargé de référencement

L'ALTERNANCE EN 3^{ÈME} ANNÉE, C'EST

- 2 jours à l'Université/ 3 jours en entreprise (cf. planning)
- Les frais de formation (8 000 €) sont pris en charge par l'OPCO / Le CNFPT
- Une rémunération variant selon l'âge de l'apprenti-e entre 51% (18-21 ans) et 61% (21-25 ans) du SMIC, 100% à partir de 26 ans
- La rémunération de l'apprenti-e est totalement ou partiellement exonérée des cotisations sociales employeur, selon la taille de l'entreprise
- Les employeurs privés sont éligibles à l'aide à l'embauche en 2025-2026 de 5 000 euros.

	PROGRAMME	SEMESTRE	NB HEURES
SEMESTRE 5	Stratégie d'entreprise : marché et enjeux du marketing digital	S5	17
	Négociateur dans des contextes spécifiques : Business Games	S5	18
	Financement et régulation de l'économie digitale	S5	14
	Droit des activités du e-commerce	S5	15
	Analyse financière d'un projet digital	S5	13
	Anglais appliqué au e-commerce	S5	13
	Anglais : contenu digital	S5	13
	Expression Communication Culture : Montage Vidéo	S5	21
	PPP-5	S5	6
	RCN appliquées au marketing digital : création de site web	S5	18
	Management de la créativité et de l'innovation	S5	14
	Référencement	S5	16
	Stratégie social media et e-CRM	S5	35
	Business model	S5	12
	Logistique et supply chain	S5	15
SEMESTRE 6	Projet digital , méthodologie et coaching en ateliers : Photoshop, Illustrator, études diagnostic digital, montage vidéos, webdesign	S5	105
	Stratégie de contenu et rédaction web	S5	20
	Stratégie d'entreprise 2 et distribution multicanale	S6	23
	Négociateur dans des contextes spécifiques 2 Jeu séminaire	S6	22
	Portfolio	S6	8
	Trafic management - Analyse d'audience	S6	20
	Formalisation et sécurisation d'un business model	S6	10
	Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat : méthodologie	S6	22

TOTAL BUT 3 : 470 H

« Ce bachelor est la continuité du BUT2 parcours MDEE . Il se révèle être une véritable opportunité pour les étudiants et alternants motivés par le monde digital de se professionnaliser par l'acquisition de connaissances venant de professionnels et enseignants ainsi que par la participation à des ateliers concourant à mettre en oeuvre -en groupe - un véritable projet de stratégie digitale , avec l'appui de logiciels performants et de montage vidéo ».

Florence Drillon, responsable du BUT 3 MDEE (Marketing digital, E-business et Entrepreneuriat)