

# Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation



**Durée**  
3 ans



**Composante**  
Institut  
Universitaire de  
Technologie de  
Lille



**Langue(s)  
d'enseignement**  
Français

## Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation (TC) est un programme national visant la professionnalisation par l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les milieux professionnels. Les enseignements sont conçus à partir d'une pédagogie basée sur les compétences, propice au travail en mode projet dans un environnement universitaire à taille humaine.

Chaque année, l'étudiant découvre l'entreprise et affine son projet professionnel grâce à des stages, des projets tutorés ou encore des modules de formation spécifiques.

La formation peut être organisée sous forme d'alternance dès la première année. Les enseignements en travaux dirigés (TD) et en petits groupes sont favorisés. Le BUT Techniques de Commercialisation a pour objectif de former des cadres commerciaux polyvalents, autonomes et évolutifs. Il prépare à une insertion professionnelle immédiate ou à une poursuite d'études.

## Objectifs

Ce parcours vise à former les étudiants au marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat en développant deux compétences spécifiques:

- Gérer une activité digitale
- Développer un projet e-business

Ce parcours vise tous les métiers du marketing digital et du e-business + Création de startup commerciale digitale.

## Savoir-faire et compétences

Les compétences du BUT TC se déclinent dans les blocs de connaissances et de compétences (BCC) suivants :

- Mener une démarche marketing
- Conduire et gérer une activité commerciale
- Prospecter
- Maîtriser les techniques de vente
- Mettre en place et suivre une action de communication
- Maîtriser les outils de gestion
- Développer une stratégie digitale.

## Les + de la formation

Le BUT Techniques de Commercialisation, une formation concrète dans le commerce avec une approche globale grâce à :

- Une formation théorique
- Une formation en situation (cas pratiques, conseils professionnels personnalisés, applications

professionnelles avec partenaires extérieurs type associations, collectivités, entreprises...)

Une ouverture au monde du travail au travers :

- du projet personnel et professionnel ( P.P.P) permettant de définir les compétences et les choix professionnels de l'étudiant
- du projet tutoré permettant de développer l'autonomie, l'esprit d'initiative et le travail en équipe

L'adaptation locale permet à chaque département d'adapter l'offre de formation à son environnement socio-économique.

- 22 à 26 semaines de stage en entreprise réparties sur 2 années (BUT 2 et 3)
- 600 h de projet tutoré
- Possibilité de stage à l'étranger

## Organisation

### Organisation

Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Technique de Commercialisation est un programme national visant la professionnalisation par l'acquisition de compétences reconnues et recherchées par les milieux professionnels organisé autour de six semestres.

- 3 ans de formation organisés sur 6 semestres
- 1800 heures sous forme de cours, de travaux dirigés, de travaux pratiques
- Une validation des semestres sous forme de crédits ECTS (European Credit Transfer System) avec un total de 180 crédits pour valider le BUT.
- 28 semaines de stages réparties sur les trois années.
- Evaluations par compétences et en contrôle continu
- 600 heures de projets tutorés
- Alternance possible dès la 1ère année

## Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

La formation peut être organisée sous forme d'alternance dès la première année.

Le rythme de l'alternance pour le BUT TC est hebdomadaire : 2 jours de formation à l'IUT (les lundis et mardis) et le reste de la semaine en entreprise.

À l'occasion des interruptions pédagogiques, les étudiants réalisent des semaines complètes en entreprise.

Cette formation professionnelle est dispensée en alternance à l'IUT et en entreprise par périodes bloquées selon le calendrier défini. La formation s'articule donc en deux temps :

- **À l'IUT :** cours/travaux dirigés, travaux pratiques et mises en situation dans des projets universitaires. L'étudiant est suivi par un tuteur enseignant tout au long de sa formation.
- **En entreprise :** l'alternant a pour objectif de réaliser une ou plusieurs missions au sein de l'entreprise. Ces missions sont encadrées par un maître d'apprentissage industriel.

L'alternant sera évalué dans le cadre de sa formation pour le travail fourni dans l'entreprise et les rendus (rapports et soutenances)

### Informations générales

Le salaire d'un apprenti est calculé en fonction du SMIC ou du SMC (si ce dernier est plus favorable). Il varie en fonction de l'âge et de la progression dans le cycle de formation.

Année d'exécution	- 18 ans	18 à 20 ans	21 à 25 ans	26 ans et plus
<b>BUT 1</b>	27 %	43 %	53 %	100 %
<b>BUT 2</b>	39 %	51 %	61 %	100 %
<b>BUT 3</b>	55 %	67 %	78 %	100 %

---

## Stages

**Stage :** Obligatoire

**Stage à l'étranger :** Possible

1 au S4, 1 au S6

---

## Admission

---

### Conditions d'admission

#### En BUT 1

Vous êtes élève de terminale ou étudiant désireux de changer de filière, titulaire du baccalauréat, d'un diplôme d'accès aux études universitaires (DAEU) ou équivalent.

Vous êtes de nationalité française titulaire de diplômes étrangers de fin d'études secondaires ou ressortissant de l'union européenne et pays assimilés :

- Vous devez constituer une demande d'admission sur la plateforme nationale « Parcoursup » : <https://www.parcoursup.fr/>

**Cette formation est sélective :** Vous retrouvez sur cette plateforme les caractéristiques, attendus, critères pris en compte, pièces à fournir et modalités de sélection.

Vous recevrez une proposition d'admission si votre candidature est retenue et dans la limite de la capacité d'accueil.

Vous êtes de nationalité étrangère (hors UE et assimilés) et titulaire de diplômes étrangers :

vous devez constituer une demande d'admission préalable (DAP) : <https://international.univ-lille.fr/venir-a-luniversite/etudiantes/hors-programme-dechange/>

(Français : Niveau B2 minimum requis)

#### En BUT 2 et 3

Vous avez validé un BUT 1 ou un BUT 2 et vous souhaitez poursuivre en année supérieure dans la même mention et dans le même parcours (sans réorientation) :

- Vous êtes de l'université de Lille : Procédure de réinscription sur votre ENT Ulille.
- Vous venez d'une autre université : A partir du mi-juin, demandez la validation de vos semestres acquis en BUT dans une autre université française via [la plateforme de transfert arrivée](#).

Vous n'avez pas ces titres requis pour un accès de droit mais vous faites valoir un autre diplôme, une autre formation et/ou des expériences personnelles et professionnelles équivalant à un Bac+1 et/ou Bac + 2 et/ou Bac + 3 dans le domaine visé par le BUT :

- Vous êtes de nationalité française ou ressortissant de l'Union européenne et pays assimilés : vous devez faire acte de candidature sur la plateforme <https://www.univ-lille.fr/formation/candidater-sinscrire/ecandidat>
- [Vous êtes de nationalité étrangère \(hors UE et assimilés\) :](#) veuillez prendre connaissance des modalités d'admission sur <https://international.univ-lille.fr/venir-a-luniversite/etudiantes/horsprogramme-dechange/> (nouvelle fenêtre)

---

## Et après

---

### Poursuite d'études

**Dans le cas d'une poursuite d'études, le BUT vous permet de poursuivre en Master :**

- Master à l'Université (Sciences de gestion), à l'IAE
- Master d'écoles de commerce ou de communication

---

### Insertion professionnelle

**Le BUT TC offre des débouchés nombreux et prometteurs à ses diplômés dès leurs débuts de carrière en tant que :**

- Chargé d'études commerciales
- Assistant marketing/achat
- Conseiller de clientèle

- Technico commercial
- Retail Manager
- Chargé de communication

**Référentiel ROME** : M1705 - Marketing, E1103 - Communication, E1101 - Animation de site multimédia, M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise, M1706 - Promotion des ventes

## Infos pratiques

### Autres contacts

Contact administratif *	Jade Gonfreville – Gestionnaire de l'Offre de Formation.  <b>Mail</b> :  <a href="mailto:jade.gonfreville@univ-lille.fr">jade.gonfreville@univ-lille.fr</a>
Contact pédagogique *	Guillaume Busin – Chef de Département.  <b>Mail</b> :  <a href="mailto:guillaume.busin@univ-lille.fr">guillaume.busin@univ-lille.fr</a>

### Lieu(x)

 Roubaix - IUT

### En savoir plus

Site de l'IUT de Lille

 <https://iut.univ-lille.fr/>

---

## Référentiel RNCP

RNCP35354.