



BUT 3^{ÈME} ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT en contrat d'apprentissage

RNCP 35354



LES MISSIONS EN ENTREPRISE

(Liste de missions non exhaustive)



NIVEAU
DE DIPLÔME : BAC+3



LES PERSPECTIVES MÉTIERS

- Responsable d'entreprise indépendante,
- Responsable/ Assistant marketing digital,
- Chef produit e-commerce,
- Chef de projet web / Assistant Chef de projet web,
- Chargé de projet e-business,
- Chargé de veille – Chargé de référencement (SEO/SMO),
- Webmarketeur – Animateur de site web
- Community manager,
- Responsable communication digitale.



OÙ EXERCER L'ACTIVITÉ ?

- Associations,
- Acteurs du tourisme, de la santé, de l'éducation, du transport de voyageurs,
- Agence de communication digitale,
- Sociétés de services,
- Entreprises de production,
- Entreprises de distribution de biens ou de services,
- Structures de vente en face à face et à distance : Grandes surfaces spécialisées, commerces de proximité, magasins, digital retail.

ACTIONS MARKETING

- Mettre en œuvre une étude de marché
- Réaliser une veille concurrentielle, un benchmark
- Définir des personae
- Mettre en place une stratégie e-marketing dans un environnement complexe
- Concevoir un mix étendu

VENDRE UNE OFFRE COMMERCIALE

- Concevoir un argumentaire de vente
- Créer ou entretenir des relations avec les partenaires pour développer la visibilité de l'offre sur leurs sites
- Évaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs
- Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat
- Concevoir des OAV
- Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale

COMMUNIQUER UNE OFFRE COMMERCIALE

- Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)
- Élaborer une stratégie de communication
- Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité
- Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-réputation

ACTIVITÉS DIGITALES

- Utiliser un cahier des charges e-business
- Participer à la refonte de site internet
- Effectuer une veille des meilleures pratiques de Community management
- Intégrer les spécificités du e-commerce
- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information
- S'appuyer sur les indicateurs de performances pour améliorer la relation client
- Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce
- Réaliser des actions de marketing direct (e-mailing, newsletters)

BUT 3^{ÈME} ANNÉE TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
PARCOURS MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET
ENTREPRENEURIAT
en contrat d'apprentissage

PROJET E-BUSINESS

- Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet
- Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités
- Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique



LA DURÉE DE
LA FORMATION

- 1 an : accessible à partir de la 3^{ème} année du BUT (soit 397h)



LES COMPÉTENCES
VISÉES

- Gérer une activité digitale
- Développer un projet e business
- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale



PRÉ-REQUIS DE
LA FORMATION

- Avoir validé la 1^{ère} et la 2^{ème} année (parcours MDEE) du BUT TC ou un diplôme équivalent validant 120 ECTS (avec des prérequis en marketing-vente-communication)



LES POURSUITES
D'ÉTUDES

- Insertion professionnelle
- Poursuite d'études en Master (Université (dont IAE), Écoles de commerce ou Écoles spécialisée)

OÙ SUIVRE
cette formation ?



IUT DE TOURS – DÉPARTEMENT TC
29 rue du pont volant
37100 Tours



En savoir + sur les enseignements

