



PROGRAMME DE FORMATION

Intitulé de la Formation :

**Bachelor Universitaire de Technologie 1^{ère}, 2^{ème} et 3^{ème} années Mention Technique de
commercialisation (TC)**

Parcours Marketing, Digital, e-Business et Entrepreneuriat (MDEBE)

Année universitaire 2026-2029

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Laura DE CASTRO VECINO Institut Universitaire Technologique laura.de-castro-vecino@iut-dijon.u-bourgogne.fr	Chargé(e) de gestion de formation Maud TALBI / Tél : 06 69 00 05 65 Chargé(e) d'animation et d'ingénierie de formation FTLV Julie PINTO / Tél : 06 68 92 59 36 alternance-iut@ube.fr

SEMESTRE 1	
Compétences	Libellé
C1.1	Marketing
C1.2	Vente
C1.3	Communication commerciale

Ressources
Fondamentaux de la communication commerciale
Ressources et culture numérique
Environnement juridique de l'entreprise
Expression, communication et culture
Langue A – Anglais du commerce
Langue B du commerce
Fondamentaux de la vente
Techniques quantitatives et représentations
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur
Etudes marketing
Environnement économique de l'entreprise
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché
Initiation à la conduite de projet



Eléments financiers de l'entreprise
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Marketing
Vente
Communication commerciale
Portfolio

SEMESTRE 2	
Compétences	Libellé
C2.1	Marketing
C2.2	Vente
C2.3	Communication commerciale

Ressources
Moyen de la communication commerciale
Gestion et conduite de projet
Expression, communication et culture
Ressources et culture numériques
Coûts, marges et prix d'une offre simple
Relations contractuelles commerciales
Langue A – Anglais du commerce
Langue B du commerce
Prospection et négociation
Marketing mix
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution
Etudes marketing
Techniques quantitatives et représentations
Psychologie sociale
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Marketing
Vente
Communication commerciale
Projet transverse
Portfolio
Stage



SEMESTRE 3	
Compétences	Libellé
C3.1	Marketing
C3.2	Vente
C3.3	Communication commerciale
C3.4	Marketing digital
C3.5	E-business et entrepreneuriat

Ressources
Marketing Mix -2
Entretien de vente
Principes de la communication digitale
Etudes marketing -3
Environnement économique international
Droit des activités commerciales-1
Techniques quantitatives et représentations-3
Tableau de bord commercial
Psychologie sociale du travail
Anglais appliqué au commerce-3
LVB appliquée au commerce-3
Ressources et culture numérique -3
Expression, communication, culture -3
PPP 3
Stratégie de marketing digital
Créativité et innovation
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
Démarche de création d'entreprise en contexte digital
Analyse d'une activité digitale
Portfolio

SEMESTRE 4	
Compétences	Libellé
C4.1	Marketing
C4.2	Vente
C4.3	Communication commerciale
C4.4	Marketing digital
C4.5	E-business et entrepreneuriat



Ressources
Stratégie marketing
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur
Conception d'une campagne de communication
Droit du travail
Anglais appliqué au commerce - 4
LV B appliquée au commerce - 4
Expression, communication, culture - 4
PPP 4
Conduite de projet digital
Stratégie e-commerce
Business model-1
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
Pilotage commercial d'une organisation
Création de site web
Portfolio
Stage

SEMESTRE 5	
Compétences	Libellé
C5.1	Marketing
C5.2	Vente
C5.3	Marketing digital
C5.4	E-Business et Entrepreneuriat

Ressources
Stratégie d'entreprise
Négocier dans des contextes spécifiques
Financement et régulation de l'économie
Droits des activités commerciales -2
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce
LVB appliquée au commerce
Expression, communication, culture
PPP
Ressources et culture numérique appliquée à MDEBE
Management de la créativité et de l'innovation
Référencement
Stratégie sociale media et e-CRM



Business model -2
Stratégie de contenu et rédaction Web
Logistique et supply chain
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Développement d'un projet digital
Portfolio

SEMESTRE 6	
Compétences	Libellé
C6.1	Marketing
C6.2	Vente
C6.3	Marketing digital
C6.4	E-Business et Entrepreneuriat

Ressources
Stratégie d'entreprise
Négociier dans des contextes spécifiques
Trafic management – analyse d'audience
Formalisation et sécurisation d'un business model
Situations d'apprentissage et d'évaluation
Portfolio
Stage

Volume horaire total	1480h
-----------------------------	--------------