



PROGRAMME DE FORMATION

Intitulé de la Formation :

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

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

Année universitaire 2026-2028

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Sabine BELAMICH Institut Universitaire Technologique Tél : 03 86 49 28 30 sabine.belamich@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 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
Négociier 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 -2
Négociier dans des contextes spécifiques
Trafic management – analyse d'audience
Formalisation et sécurisation d'un business model



**SERVICE COMMUN
DE FORMATIONS CONTINUE
ET PAR ALTERNANCE (SEFCA)**
**UNIVERSITÉ
BOURGOGNE EUROPE**

Étab. public d'enseignement supérieur - n° de déclaration d'activité 27 21 04810 21
- N° SIRET : 938 230 612 00369 - UAI 0210088G -
Organisme de formation non assujéti à la TVA (Article 261-4-4° du Code
Général des Impôts)
Maison de l'Université - Esplanade Erasme - BP 27877 - 21078 DIJON CEDEX Tél
: 03.80.39.51.80 Courriel : formation.continue@ube.fr

Situations d'apprentissage et d'évaluation	
Portfolio	
Stage	
Volume horaire total	920h