



PROGRAMME DE FORMATION

Intitulé de la Formation :

**Bachelor Universitaire de Technologie 3ème année Mention Gestion Administrative et
Commerciale des Organisations (GACO)**

Parcours Management Commercial et Marketing Omnicanal (MCMO)

Année universitaire 2026-2027

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

PEDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Marion ROIG Institut Universitaire Technologique Marion.Roig@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 Fiona BOUROGA / Tél : 06 62 96 39 48 alternance-iut@ube.fr

SEMESTRE 5

Compétences	Libellé
C5.1	Gérer un projet – Piloter un Projet
C5.2	Participer au pilotage – Participer Activement à l'Amélioration du Pilotage de l'Organisation
C5.3	Concevoir la Démarche Marketing – Piloter la Démarche Marketing à l'International
C5.4	Déployer le Marketing Omnicanal et Digital – Mettre en Œuvre la Stratégie de Marketing Omnicanal et Digital
C5.5	Assurer le développement des Affaires – Piloter la Gestion de la Relation Client

Ressources

Projet personnel et professionnel
Langue vivante 1 - Anglais des affaires
Langue vivante 2 – Allemand / Espagne / Italien
Achats
Logistique
Stratégie digitale inbound



Droit de la communication numérique
Gestion commerciale, gestion de la data et CRM
Adaptation locale – Création de site web, hébergement, référencement

Situations d'apprentissage et d'évaluation
Piloter un projet aux enjeux commerciaux
Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international
Portfolio

SEMESTRE 6

Compétences	Libellé
C6.1	Gérer un projet – Piloter un Projet
C6.2	Participer au pilotage – Participer Activement à l'Amélioration du Pilotage de l'Organisation
C6.3	Concevoir la Démarche Marketing – Piloter la Démarche Marketing à l'International
C6.4	Déployer le Marketing Omnicanal et Digital – Mettre en Œuvre la Stratégie de Marketing Omnicanal et Digital
C6.5	Assurer le développement des Affaires – Piloter la Gestion de la Relation Client

Ressources
Démarche qualité
Langue vivante 1 - Anglais des affaires
Traitement des données
Stratégie digitale outbound et indicateurs de performance du marketing digital
Management de la performance de l'équipe commerciale
Adaptation locale – LV2 Allemand / Espagnol / Italien

Situations d'apprentissage et d'évaluation
Piloter et rendre compte d'un projet aux enjeux commerciaux
Stage BUT 3
Portfolio

Volume horaire total	455h
-----------------------------	-------------

Plus de détails sur le contenu pédagogique de la formation à l'adresse suivante :

<https://iutdijon.u-bourgogne.fr/www/formations/buts/but-gaco.html>