

Intitulé de la formation :

3ème année BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIES EN ALTERNANCE

Département Techniques de Commercialisation

Parcours MDEE (Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat)

PROGRAMME

Intitulé de la formation :
3ème année BACHELOR UNIVERSITAIRE DE TECHNOLOGIES EN ALTERNANCE

Composante de rattachement :

IUT « A » Paul Sabatier, Université Paul Sabatier, Département Techniques de Commercialisation - Toulouse

Noms et coordonnées des contacts

Responsable de la formation :

Grégory MORENO

E-mail : gregory.moreno@iut-tlse3.fr

Tel : 06 16 74 06 53

Personne chargée des aspects administratifs à la (MFCA) :

Blandine MILCENT – MFCA Mission Formation Continue et Apprentissage

E-mail : blandise.milcent@univ-tlse3.fr

Tél. : 05 61 55 87 37

Adresse postale :

MFCA - Université Paul SABATIER

2 avenue Latécoère

31062 Toulouse Cedex 9

Objectif de la formation :

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) Techniques de Commercialisation intervient dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication. Il est polyvalent, autonome et évolutif.

Le Bachelor Universitaire de Technologie s'obtient en 3 ans. L'étudiant commence à se spécialiser la deuxième année en choisissant un parcours parmi 3 parcours proposés. Le parcours « Business développement et management de la relation client » est accessible en alternance dès la deuxième année.

Le département Techniques de Commercialisation Toulouse propose les parcours :

- **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat :**

Fiche RNCP 35354 code diplôme 25131204

- Marketing et Management du point de vente :

Fiche RNCP 35356 code diplôme 25131205

- Business développement et management de la relation client :

Fiche RNCP 35357 code diplôme 25131202

Plus de précisions dans le document :

Présentation de la formation BUT Techniques de Commercialisation Toulouse.

Date de début et de fin de formation BUT : 01/09/2025 au 21/06/2026

Nombre d'heures de formation 2025 2026 : 560h d'enseignements (voir planning)

Formation organisée en 2 semestres de 30 ECTS.

Conditions d'admission en BUT 3 :

- Candidats ayant validé une deuxième année de BUT Techniques de Commercialisation en suivant le parcours MDEE (S1, S2, S3 et S4 validés).
- Candidats retenus sur la plateforme eCandidat (FAQ : <https://www.univ-tlse3.fr/faq-candidatures>)
- Des validations d'acquis professionnels peuvent permettre éventuellement une intégration à cette formation, selon des dossiers de candidats.

Déroulement de la formation :

Planning de l'alternance en page 4 de ce document.

Modalités d'évaluation de la formation :

L'entreprise est clairement partie prenante dans l'évaluation de l'apprenant. C'est un des rôles du Maître d'Apprentissage.

Le Maître d'Apprentissage est le référent entre l'entreprise et le CFA. Il informe ce dernier des observations faites sur le lieu de travail et de l'évolution de l'apprenti notamment en effectuant des comptes rendus écrits à destination de l'apprenti et du centre de formation sur le livret d'apprentissage.

En règle générale, les points de contact entre la formation et l'entreprise doivent être multipliés :

- Visites en entreprise.
- Livret de l'alternant (Livret Electronique de l'Alternant AreXis).
- Participation aux soutenances.
- Grille d'évaluation de l'activité en entreprise et participation aux sous commissions.

Contrôle continu

L'évaluation est le résultat d'un contrôle continu comportant des contrôles des connaissances en classe de TD ou TP ou encore des contrôles communs de la promotion entière. Le règlement de ces contrôles (nombre, périodes, coefficients entre mode d'évaluation) est voté en Conseil de Département et porté à la connaissance des étudiants en début d'année universitaire.

Rapport d'activité

Un rapport d'activité devra être rédigé et présenté oralement devant un jury constitué au minimum du Tuteur Entreprise et du Tuteur universitaire.

Moyens pédagogiques et d'encadrement mis en œuvre :

- Equipe pédagogique constituée d'enseignants universitaires titulaires et vacataires professionnels.
- Intervention de professionnels issus du monde de l'entreprise.
- Suivi de chaque alternant par un enseignant référent.

Site Internet avec tous les détails sur le parcours BUT MDEE : <https://mde.techdeco.fr/>

Calendrier S5 & S6 MDE 2025 2026 provisoire

Septembre 2025		Octobre 2025		Novembre 2025		Décembre 2025		Janvier 2026		Février 2026		Mars 2026		Avril 2026		Mai 2026		Juin 2026		Juillet 2026		Août 2026	
L 1	Rentrée TC	M 1		S 1		L 1		J 1		D 1		D 1		M 1	Stage S6	V 1	Stage S6	L 1	Stage S6	M 1		S 1	
M 2		J 2		D 2		M 2		V 2		L 2		L 2	Stage S6	J 2	Stage S6	S 2		M 2	Stage S6	J 2		D 2	
M 3		V 3		L 3		M 3		S 3		M 3		M 3	Stage S6	V 3	Stage S6	D 3		M 3	Stage S6	V 3		L 3	
J 4		S 4		M 4		J 4		D 4		M 4		M 4	Stage S6	S 4	Stage S6	L 4	Stage S6	J 4	Stage S6	S 4		M 4	
V 5		D 5		M 5		V 5		L 5		J 5		J 5	Stage S6	D 5		M 5	Stage S6	V 5	Stage S6	D 5		M 5	
S 6		L 6		J 6		S 6		M 6		V 6		V 6	Stage S6	L 6		M 6	Stage S6	S 6		L 6		V 6	
D 7		M 7		V 7		D 7		M 7		S 7		S 7		M 7		J 7	Stage S6	D 7		M 7		V 7	
L 8		M 8		S 8		L 8		J 8		D 8		D 8		M 8		V 8	Stage S6	L 8	Stage S6	M 8		S 8	
M 9		J 9		D 9		M 9		V 9		L 9		L 9	Stage S6	J 9		S 9		M 9	Stage S6	J 9		D 9	
M 10		V 10		L 10		M 10		S 10		M 10		M 10	Stage S6	V 10		D 10		M 10	Stage S6	V 10		L 10	
J 11		S 11		M 11		J 11		D 11		M 11		M 11	Stage S6	S 11		L 11		J 11	Stage S6	S 11		M 11	
V 12		D 12		M 12		V 12		L 12		J 12		J 12	Stage S6	D 12		M 12		V 12	Stage S6	D 12		M 12	
S 13		L 13		J 13		S 13		M 13		V 13		V 13	Stage S6	L 13	Stage S6	M 13		S 13		L 13		J 13	
D 14		M 14		V 14		D 14		M 14		S 14		S 14		M 14	Stage S6	J 14		D 14		M 14		V 14	
L 15		M 15		S 15		L 15		J 15		D 15		D 15		M 15	Stage S6	V 15		L 15		M 15		S 15	
M 16		J 16		D 16		M 16		V 16		L 16	CM avec MPV	L 16		J 16	Stage S6	S 16		M 16		J 16		D 16	
M 17		V 17		L 17		M 17		S 17		M 17	MPV	M 17		V 17	Stage S6	D 17		M 17		V 17		L 17	
J 18		S 18		M 18		J 18		D 18		M 18		M 18		S 18		L 18	Stage S6	J 18		S 18		M 18	
V 19		D 19		M 19		V 19		L 19		J 19		J 19		D 19		M 19	Stage S6	V 19		D 19		M 19	
S 20		L 20		J 20		S 20		M 20		V 20		V 20		L 20	Stage S6	M 20	Stage S6	S 20		L 20		J 20	
D 21		M 21		V 21		D 21		M 21		S 21		S 21		M 21	Stage S6	J 21	Stage S6	D 21		M 21		V 21	
L 22		M 22		S 22		L 22		J 22		D 22		D 22		M 22	Stage S6	V 22	Stage S6	L 22		M 22		S 22	
M 23		J 23		D 23		M 23		V 23		L 23		L 23	Stage S6	J 23	Stage S6	S 23		M 23		J 23		D 23	
M 24		V 24		L 24		M 24		S 24		M 24		M 24	Stage S6	V 24	Stage S6	D 24		M 24		V 24		L 24	
J 25		S 25		M 25		J 25		D 25		M 25		M 25	Stage S6	S 25		L 25	Stage S6	J 25		S 25		M 25	
V 26		D 26		M 26		V 26		L 26	Début S6	J 26		J 26	Stage S6	D 26		M 26	Stage S6	V 26		D 26		M 26	
S 27		L 27		J 27		S 27		M 27		V 27		V 27	Stage S6	L 27	Stage S6	M 27	Stage S6	S 27		L 27		J 27	
D 28		M 28		V 28		D 28		M 28		S 28		S 28		M 28	Stage S6	J 28	Stage S6	D 28		M 28		V 28	
L 29		M 29		S 29		L 29		J 29		D 29		D 29		M 29	Stage S6	V 29	Stage S6	L 29		M 29		S 29	
M 30		J 30		D 30		M 30		V 30		L 30	Stage S6	L 30	Stage S6	J 30	Stage S6	S 30		M 30		J 30		D 30	
		V 31		M 31				S 31		M 31	Stage S6	M 31	Stage S6			D 31				V 31		L 31	

Entreprise IUT



Soutenances



Programme des enseignements

SEMESTRE 5

Tronc commun	Libellé	Heures
R5.01	Stratégie d'entreprise - 1	12
R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	18
R5.03	Financement et régulation de l'économie	12
R5.04	Droit des activités commerciales - 2	14
R5.05	Analyse financière	14
R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5	10
R5.07	Anglais renforcé	10
R5.08	Expression, communication, culture - 5	16
R5.09	Projet personnel professionnel - 5	8
Portfolio		46

Parcours MDEE	Libellé	Heures
R5.MDEE.10	Ressources et culture numériques appliquées au MDEE	14
R5.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation	14
R5.MDEE.12	Référencement	16
R5.MDEE.13	Stratégie social media et e-CRM	16
R5.MDEE.14	Business model - 2	16
R5.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction web	16
R5.MDEE.16	Logistique et supply chain	16
SAE5.MDEE.01	Développement d'un projet digital	90

*R : Ressource d'enseignement

*SAE : Situation d'Apprentissage et d'Evaluation

SEMESTRE 6

Tronc commun	Libellé	Heures
R6.01	Stratégie d'entreprise - 2	10
R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	18
Portfolio		36

Parcours MDEE	Libellé	Heures
R6.MDEE.03	Trafic management - analyse d'audience	18
R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model	16
R6.MDEE.05	Introduction à la géopolitique	10
R6.MDEE.06	Création multimédia : vidéo, mixage et son	14
R6.MDEE.07	Conception graphique : Dessin vectoriel	14
Stage.MDEE		66