

Le département TC de l'IUT de Valence propose, dès la deuxième année du Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.), le parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE). Ce parcours permet à des étudiants d'occuper des postes de collaborateurs sur des fonctions de marketing digital, de e-commerce, de communication digitale et/ou d'entrepreneuriat pour répondre aux besoins de tout type d'organisation (entreprises, association, administrations), dans tous les secteurs d'activités (services, production) et de toutes tailles (Start-up, TPE, PME-PMI, ETI, GE).

Formation initiale et/ou en alternance

Le parcours est en formation initiale ou en formation en alternance en deuxième année. Il n'est proposé qu'en formation en alternance en troisième année.

Compétences

L'enseignement s'articule autour de **trois compétences communes et transverses à tous les parcours de TC**. Elles permettant de favoriser (ou garantir) une meilleure interaction entre contenus de formation et mises en situation professionnelle.

MARKETING
Conduire les actions
Marketing

VENTE
Vendre
une offre
commerciale

**COMMUNICATION
COMMERCIALE**
Communiquer
l'offre commerciale

Au sein du parcours MDEE, **deux compétences spécifiques** s'ajoutent pour développer et approfondir les compétences spécifiques au développement d'activité et au management de la relation client.

MARKETING DIGITAL
Gérer une activité digitale

E- BUSINESS et ENTREPRENEURIAT
Développer un projet e-business

Apprentissages critiques

A l'issue de la formation BUT, un(e) étudiant(e) est capable de :

Participer activement au projet digital

- Mobiliser des indicateurs de performance en fonction du volume et de la variété des données
- Identifier les spécificités du marketing digital
- Utiliser un cahier des charges e-business
- Intégrer les spécificités du e-commerce
- Respecter le processus logistique

Développer le projet digital en tant qu'initiateur

- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information
- Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital
- Elaborer un cahier des charges e-business
- 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

Construire un projet e-business en tant que partie prenante active

- Concevoir un modèle d'affaires simplifié
- Analyser de façon pertinente la situation marché-entreprise grâce aux outils de diagnostic stratégique
- Analyser la situation financière d'une entreprise à partir des éléments de la comptabilité générale
- Identifier les éléments pertinents nécessaires à la réalisation du projet
- Utiliser les techniques de créativité individuelle et collective
- Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif

Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise

- 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
- Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model
- Contrôler la conformité et la pertinence du modèle
- Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées
- Développer un projet de façon proactive.

Admission

- 1^{ère} année B.U.T. TC
- 1^{ère} année B.U.T. GEA ou GACO (ou autres spécialités moyennant acquisition de prérequis en Marketing, Vente et Communication commerciale)
- BTS dans le domaine du marketing, de la vente, de la communication commerciale, et/ou du management
- L2 Économie et Gestion (ou autres L2 moyennant acquisition de prérequis en en Marketing, Vente et Communication commerciale)
- Possibilité de VAE
- Salariés titulaires d'un diplôme.

Pour en savoir plus ou candidater :
www.iut-valence.fr

Poursuites études

- Master et Mastère
- Instituts d'Administration des Entreprises (IAE),
- Ecoles Supérieures de Commerce (ESC) et Ecoles de Management,
- Autres formations de l'enseignement supérieur.

Lieux de formation

Toute la formation a lieu à l'IUT de Valence.

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

PARCOURS

MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (MDEE)

Mises en situation professionnelle

- **Des stages et alternance en entreprise** sont organisés au cours de votre cursus afin de valider le BUT.
- **Des Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAE) réalisées** tout au long des trois années de B.U.T. Ces SAE ont pour objectif de permettre à l'étudiant(e) de s'exercer à mettre en pratique les concepts enseignés dans le cadre de sa formation. Conduites par les étudiant(e)s, la plupart de ces SAE sont réalisées en étroite collaboration avec le tissu socio-économique local. Elles représentent 40% de la formation.

En résumé : le BUT MDEE, c'est

- 1800 heures d'enseignements, encadrées par des équipes pédagogiques mixtes.
- 600 heures de projets tutorés (travail en autonomie).
- 12 semaines de stages (sur les deux premières années). et/ou une alternance (sur les deux dernières ou la dernière année).
- Une formation reconnue et des compétences recherchées par les entreprises.

Enseignement

RESSOURCES et SAE	COMPETENCES				HEURES
	MARKETING	VENTE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS et ENTREPRENEURIAT	
SEMESTRE 5					
R5.01 Stratégie d'entreprise 1	x				16
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1		x			16
R5.03 Financement et régulation de l'économie	x			x	12
R5.04 Droit des activités commerciales 2	x	x			12
R5.05 Analyse financière	x	x	x		12
R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	x	x	x	x	12
R5.07 LVB appliquée au commerce 5	x	x	x	x	12
R5.08 Expression, Communication et Culture 5	x	x	x	x	16
R5.09 PPP 5	x	x	x	x	8
R5.MDEE.10 RNC appliquées au marketing digital, à le-business et à l'entrepreneuriat			x	x	10
R5.MDEE.11 Management de la créativité et de l'innovation				x	12
R5.MDEE.12 Référencement			x		13
R5.MDEE.13 Stratégie social média et e-CRM			x		12
R5.MDEE.14 Business model 2				x	13
R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web			x		12
R5.MDEE.16 Logistique et Supply Chain			x	x	12
Portefolio S5 (Assuitidit requise mais non évaluée)	x	x	x	x	16
SAÉ5.MDEE.01 Développement d'un projet digital	x	x	x	x	64
SEMESTRE 6					
R6.01 Stratégie d'entreprise 2	x				12
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2		x			12
R6.MDEE.03 Trafic management - Analyse d'audience			x		14
R6.MDEE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model				x	8
Portefolio S6	x	x	x	x	16
Alternance (MDEE) Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat	x	x	x	x	16

Débouchés

- Chef de projet e-CRM
- Responsable de projet digital
- Assistant marketing, Chargé d'études marketing,
- Développeur d'activités,
- Assistant e-marketing,
- Animateur marketing et commercial de site marchand,
- Animateur de sites internet et de réseaux sociaux,
- Community manager,
- Référencement, trafic manager, consultant en référencement

RNCP : 35354

contact



A l'IUT de Valence

51 rue Barthélemy de Laffemas - BP29 - 26901 Valence Cedex 9
Tél. 04 75 41 88 29



iutvalence-tc-secretariat@univ-grenoble-alpes.fr



www.iut-valence.fr