

B.U.T. Techniques de commercialisation marketing digital, e-business et entrepreneuriat

N° de fiche : RNCP35354

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Codes NSF : 312 : Commerce, vente

310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacodes : 34530 : vente par internet

34554 : commerce

32047 : création entreprise

34052 : marketing

Date d'échéance de l'enregistrement : 31-08-2026

Certificateur : Université Dijon Bourgogne | SIRET : 19211237300019 | IUT de Dijon

Résumé de la certification

Activités visées

- Conduite des actions marketing en situation de développement d'un produit, d'un service ou d'une activité non marchande
- Vente d'une offre commerciale en situation de vente en B to C ou en B to B
- Communication de l'offre commerciale en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur ou agence de communication
- Gestion d'une activité digitale en situation de déploiement d'une activité digitale en B to C, en B to B, tournée vers un bien ou un service
- Développement d'un projet e business en situation de création d'entreprise ou de développement d'un projet au sein d'une organisation

Secteur d'activité et type d'emploi

Secteurs d'activités

- G : Commerce ; réparation d'automobiles et de motocycles
- I : Hébergement et restauration
- J : Information et communication
- K : Activités financières et d'assurance
- L : Activités immobilières
- R : Arts, spectacles et activités récréatives
- S : Autres activités de services

Type d'emplois accessibles

Débutant :

- Responsable d'entreprise,
- Assistant e-marketing,
- animateur marketing et commercial de site internet,
- animateur de sites internet et de réseaux sociaux,
- Community manager.

Après 2 ou 3 ans d'expérience :

- Responsable d'entreprise,
- Responsable d'association,
- Chargé d'affaires e-business,
- Web marketeur.

Code(s) ROME

- M1706 - Promotion des ventes
- M1705 - Marketing
- E1101 - Animation de site multimédia
- M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise
- E1103 - Communication

Voies d'accès à la certification

L'accès à la formation peut se faire :

- Après un parcours de formation sous statut d'élève ou étudiant
- Après un parcours de formation continue
- En contrat de professionnalisation
- En contrat d'apprentissage
- Par expérience

Pour toutes ces voies d'accès, le jury présidé par le directeur de l'IUT comprend les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article 612-1 du code de l'éducation.

Intégralité de la fiche

Consultez la fiche sur le site de France compétences

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35354>

Blocs de compétences

RNCP35354BC01 : Conduire les actions marketing

- Analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)
- Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement simple
- Choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché
- Concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication
- Diagnostiquer l'environnement en appréhendant les enjeux sociaux et écologiques
- Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe
- Mettre en place une stratégie marketing dans un environnement complexe
- Concevoir un mix étendu pour une offre complexe
- Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement
- Élaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne)
- Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur
- Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre.

RNCP35354BC02 : Vendre une offre commerciale

- Préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins
- Concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client
- Concevoir des OAV efficaces
- Évaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs
- Recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection
- Recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels
- Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés
- Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat
- Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre
- Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre
- Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale
- Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise
- Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel
- Élaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe
- Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international.

RNCP35354BC03 : Communiquer l'offre commerciale

- Identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix
- Analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)
- Élaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)
- Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)
- Élaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence
- Établir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports
- Proposer un plan de com 360° en élaborant les supports et en veillant à leur efficacité
- Mettre en œuvre une stratégie digitale : blog, réseaux sociaux, influenceurs, en mesurant leurs performances et en veillant à l'e-réputation.

RNCP35354BC04 : Gérer une activité digitale

- 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
- Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information
- Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital
- Élaborer 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.

RNCP35354BC05 : Développer un projet e business

- 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
- 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
- Élaborer 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.

RNCP35354BC06 : Usages numériques

- Utiliser les outils numériques de référence et les règles de sécurité informatique pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.

RNCP35354BC07 : Exploitation de données à des fins d'analyse

- Identifier, sélectionner et analyser avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation
- Analyser et synthétiser des données en vue de leur exploitation
- Développer une argumentation avec esprit critique.

RNCP35354BC08 : Expression et communication écrites et orales

- Se servir aisément des différents registres d'expression écrite et orale de la langue française.
- Communiquer par oral et par écrit, de façon claire et non-ambiguë, dans au moins une langue étrangère.

RNCP35354BC09 : Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle

- Situer son rôle et sa mission au sein d'une organisation pour s'adapter et prendre des initiatives
- Respecter les principes d'éthique, de déontologie et de responsabilité environnementale
- Travailler en équipe et en réseau ainsi qu'en autonomie et responsabilité au service d'un projet
- Analyser ses actions en situation professionnelle, s'autoévaluer pour améliorer sa pratique.

RNCP35354BC10 : Positionnement vis à vis d'un champ professionnel

- Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder
- Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte
- Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.