Université de Strasbourg

Droit, économie et gestion et sciences politiques et sociales | 2026-2027

BUT CONTRÔLÉ PAR L'ÉTAT

BUT Techniques de commercialisation
Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Présentation

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation forme de **futurs cadres** intermédiaires capables d'intervenir 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.

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est **polyvalent**, **autonome** et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.
Le titulaire du B.U.T. TC possède des **compétences professionnelles** et des **connaissances universitaires** solides lui permettant une intégration dans le monde de l'entreprise et une évolution dans l'environnement professionnel.

Le B.U.T. s'appuie sur un **programme national** et une **approche par compétences.**

La première année est une année de tronc commun. Des parcours apparaissent à partir de la deuxième année.

Tous les parcours sont proposés en **formation initiale** et en **alternance**.

Téléchargez la plaquette

Objectifs

Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat.

Fiche RNCP du BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat : RNCP35354

Insertion professionnelle

Le département techniques de commercialisation met en place différents dispositifs pour aider les étudiants dans leur insertion professionnelle :

- des aides à la recherche de stage et d'alternance
- des rencontres avec les anciens étudiants
- des ateliers de découverte des métiers
- des offres d'emploi

Métiers visés

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.

Pour connaitre en détail l'insertion professionnelle de nos diplômés, consultezcette page.

Composante	• IUT Robert Schuman
Langues d'enseignement	• Français
Niveau d'entrée	Baccalauréat (ou équivalent)
Durée	3 ans
ECTS	180
Volume global d'heures	1800
Formation à distance	Non, uniquement en présentiel
Régime d'études	• Alternance : contrat d'apprentissage • Alternance : contrat de professionnalisation • FI (Formation initiale)
Niveau RNCP	Niveau 6
RNCP	• RNCP35357 : BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client • RNCP35355 : BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente • RNCP35354 : BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat • RNCP35356 : BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente • RNCP41621 : BUT Techniques de commercialisation : business développement et management de la relation client (à partir du 01-09-2026) • RNCP41622 : BUT Techniques de commercialisation : business international : achat et vente (à partir du 01-09-2026) • RNCP41623 : BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat (à partir du 01-09-2026) • RNCP41624 : BUT Techniques de commercialisation : marketing et management du point de vente (à partir du 01-09-2026)
Disciplines	• Sciences de gestion et du management • Sciences économiques

Les + de la formation

- Suivi personnel des étudiant·es : tutorats, aide à la construction du projet professionnel
- Équipe pédagogique composée d'enseignant·es et de professionnel·les du commerce
- Partenariats avec des entreprises

Critères de recrutement

Retrouvez ici les critères de recrutement pour le BUT Techniques de commercialisation.

Candidater

Retrouvez toutes les modalités pour **candidater aux B.U.T. de l'IUT Robert Schuman** via le lien suivant.

Prérequis obligatoires

Il n'y a pas de pré-requis pour accéder à la formation. Tous les bacheliers peuvent postuler.

Prérequis recommandés

- Avoir une connaissance suffisante du français pour s'exprimer à l'oral et à l'écrit
- Être à l'aise avec les calculs
- Il est impératif d'apprécier le travail en groupe et de faire preuve d'une grande adaptabilité
- le candidat devra être doté d'une capacité à travailler de manière autonome et rigoureuse

Stage

Stage 1ère année

Type de stage

Type
Lieu

Semestre
Rythme de présence en structure d'accueil
Type de mission(s)

Le ou la stagiaire participe aux activités d'un service ou d'une organisation, en position d'observer les pratiques professionnelles et d'exécuter des tâches simples relevant du domaine de la vente, du marketing et/ou de la communication commerciale. Les activités du ou de la stagiaire sont supervisées par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs du stage :

- Découvrir l'entreprise ou l'organisation dans ses aspects sociaux, technico-économiques et organisationnels
- Découvrir la réalité de l'activité du cadre intermédiaire dans l'environnement commercial
- Acquérir des savoir-faire et savoir-être professionnels
- Mobiliser les acquis académiques en situation professionnelle
- Développer le projet personnel professionnel

Stage 2ème année

Type de stage

Type
Lieu

Semestre
Rythme de présence en structure d'accueil
Type de mission(s)

Le ou la stagiaire contribue aux activités d'un service ou d'une organisation en répondant à des besoins professionnels exprimés par l'organisation. Les travaux du ou de la stagiaire sont supervisés par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs :

Lieu	IUT Robert Schuman - 72 Rte du Rhin, 67411 Illkirch-Graffenstaden
Campus	• Campus Illkirch-Graffenstaden
Formation internationale	Formation ayant des partenariats formalisés à l'international
Code ROME	• Responsable marketing • Chargé / Chargée des relations publiques • Animateur / Animatrice de communauté virtuelle • Chef de promotion des ventes • Responsable de Petite ou Moyenne Entreprise -PME-
Stage	Oui
Alternance	Oui
CFA partenaire	CFAU
Type de contrat d'alternance	• Contrat d'apprentissage • Contrat de professionnalisation

Aménagements pour les publics ayant un profil spécifique

Tous les aménagements proposés sont référencés sur le site de l'Université de Strasbourg .

Droits de scolarité

Pour consulter les droits de scolarité, consultez la page dédiée sur le site de l'Université de Strasbourg.

Contacts

Responsable(s) de parcours

- Malik Bouacida

Autres contacts

tc@iutrs.unistra.fr

- Apporter un soutien à l'activité d'un service ou d'une organisation dans le cadre d'une ou plusieurs missions définies en amont du stage
- Mobiliser l'ensemble des acquis académiques et des compétences en milieu professionnel pour analyser les besoins, proposer des solutions et en rendre compte
- Renforcer les savoirs-faire et savoirs-être professionnels
- Approfondir la connaissance du secteur professionnel
- Renforcer le projet personnel professionnel

Stage 3ème année

Type de stage

Type
Lieu

Semestre
Rythme de présence en structure d'accueil
Type de mission(s)

Le ou la stagiaire agit en tant que collaborateur ou collaboratrice d'un cadre intermédiaire dans un service ou une organisation en contribuant à l'activité de l'organisation et à ses résultats. Les travaux du ou de la stagiaire sont supervisés par un encadrant de l'organisme d'accueil.

Objectifs :

- Conduire une ou des missions en responsabilité
- Participer aux projets en tant que membre de l'équipe
- Mobiliser l'ensemble des acquis académiques et des compétences en milieu professionnel pour contribuer à l'activité et aux résultats, proposer des solutions et en rendre compte
- Renforcer les savoirs-faire et savoirs-être professionnels
- Conforter le projet professionnel

Présentation et organisation de l'équipe pédagogique

Cheffe du département : Karine Meyer-Welsch

tc@iutrs.unistra.fr

Programme des enseignements

Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

1e année BUT Techniques de commercialisation - Tronc commun

1er semestre - Tronc commun

		CM	TD	TP	CI
UE 1.1 Marketing	11 ECTS	-	-	-	-
UE 1.2 Vente	11 ECTS	-	-	-	-
UE 1.3 Communication commerciale	8 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 1		-	-	-	-
R10 Portfolio		-	-	6h	-
R101 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur		16h	26h	-	-
R102 Fondamentaux de la vente		-	8h	16h	-
R103 Fondamentaux de la communication commerciale		12h	8h	-	-
R104 Études marketing 1		8h	14h	-	-
R105 Environnement économique de l'entreprise		12h	8h	-	-
R106 Introduction au droit		16h	6h	-	-
R107 Techniques quantitatives et représentations 1		8h	6h	6h	-
R108 Éléments financiers de l'entreprise		8h	8h	-	-
R109 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché		10h	8h	-	-
R110 Anglais appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R111 Choix LVB		-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 à 0 parmi 3					
R111a Allemand appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R111b Espagnol confirmé appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R111c Espagnol débutant appliqué au commerce 1		-	12h	12h	-
R112 Ressources et culture numériques 1		-	30h	-	-
R113 Expression communication et culture 1		-	10h	10h	-
R114 Projet personnel et professionnel 1		2h	6h	8h	-
SAÉ 1.1 Marketing		4h	10h	6h	-
SAÉ 1.2 Vente		2h	6h	10h	-
SAÉ 1.3 Communication commerciale		4h	8h	8h	-

2e semestre - Tronc commun

		CM	TD	TP	CI
UE 2.1 Marketing	11 ECTS	-	-	-	-
UE 2.2 Vente	11 ECTS	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
UE 2.3 Communication commerciale 8 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 2	-	-	-	-
R20 Portfolio	-	2h	2h	-
R21 Stage - S2	-	-	-	-
R201 Marketing Mix	10h	12h	-	-
R202 Prospection et négociation	-	10h	10h	-
R203 Moyens de la communication commerciale	12h	8h	-	-
R204 Études marketing 2	8h	12h	-	-
R205 Droit des contrats et de la consommation	14h	8h	-	-
R206 Techniques quantitatives et représentations 2	14h	6h	6h	-
R207 Coûts, marge et prix d'une offre simple	8h	8h	4h	-
R208 Psychologie sociale	-	16h	4h	-
R209 Gestion et conduite de projet	2h	10h	4h	-
R210 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	4h	10h	-	-
R211 Anglais appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R212 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R212a Allemand appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R212b Espagnol confirmé appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R212c Espagnol débutant appliqué au commerce 2	-	14h	10h	-
R213 Ressources et culture numériques 2	-	6h	10h	-
R214 Expression communication et culture 2	-	12h	10h	-
R215 Projet personnel et professionnel 2	-	4h	8h	-
R216 Projets	-	75h	-	-
SAÉ 2.1 Marketing	2h	10h	14h	-
SAÉ 2.2 Vente	2h	8h	12h	-
SAÉ 2.3 Communication commerciale	4h	6h	10h	-
SAÉ 2.4 Projet transverse	-	-	-	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (initial)

3e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 3.1 Marketing 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.2 Vente 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.3 Communication commerciale 8 ECTS	-	-	-	-
UE 3.4 Marketing digital 4 ECTS	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
UE 3.5 E-business, entrepreneuriat 4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ semestre 3 - MDEE	-	-	-	-
R30 Portfolio	-	6h	-	-
R301 Marketing Mix-2	8h	12h	-	-
R302 Entretien de vente	4h	6h	10h	-
R303 Principes de la communication digitale - S3	8h	12h	-	-
R304 Études marketing 3	4h	12h	-	-
R305 Financement et régulation de l'économie	12h	10h	-	-
R306 Droit des activités commerciales 1	12h	4h	-	-
R307 Techniques quantitatives et représentations 3	8h	6h	-	-
R308 Tableau de bord commercial	6h	8h	-	-
R309 Psychologie sociale du travail	2h	12h	-	-
R310 Anglais appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R311a Allemand appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311b Espagnol confirmé appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3	-	10h	8h	-
R312 Ressources et culture numériques 3	-	20h	-	-
R313 Expression communication et culture 3	-	10h	6h	-
R314 Projet personnel et professionnel 3	-	4h	-	-
R315 MDEE Stratégie de marketing digital (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 MDEE Créativité et innovation (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 3.1 Projet transverse : Pilotage d'un projet	2h	18h	-	-
SAÉ 3.2 Tronc commun	1h	10h	4h	-
SAÉ 3.3 MDEE "Analyse d'une activité digitale" (init et alter)	6h	14h	8h	-

4e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 4.1 Marketing 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.2 Vente 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.3 Communication commerciale 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.4 Marketing digital 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 E-business, entrepreneuriat 6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ MDEE Semestre 4	-	-	-	-
R40 Portfolio S4	-	10h	4h	-

	CM	TD	TP	CI
R41 Stage S4	-	6h	-	-
R401 Stratégie marketing	4h	10h	-	-
R402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	4h	4h	6h	-
R403 Conception d'une campagne de communication	6h	8h	-	-
R404 Droit du travail	4h	6h	-	-
R405 Anglais appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R406A Allemand appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406B Espagnol confirmé appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R406C Espagnol débutant appliqué au commerce 4	-	8h	8h	-
R407 Expression communication et culture 4	-	10h	6h	-
R408 Projet personnel et professionnel	-	8h	-	-
R409 Projets	-	75h	-	-
R410 MDEE Conduite de projet digital - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R411 MDEE Business model 1 - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R412 MDEE Stratégie e-commerce - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 4.1 Projet transverse : évaluation de la performance du projet	-	10h	4h	-
SAÉ 4.2 Pilotage commercial d'une organisation	2h	22h	10h	-
SAÉ 4.3 MDEE "Création de site web" - S4 (init et alter)	6h	10h	-	-

2e année BUT Techniques de commercialisation - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (alternance)

3e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 3.1 Marketing (alternance) 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.2 Vente (alternance) 7 ECTS	-	-	-	-
UE 3.3 Communication commerciale (alternance) 8 ECTS	-	-	-	-
UE 3.4 Marketing digital (alternance) 4 ECTS	-	-	-	-
UE 3.5 E-business, entrepreneuriat (alternance) 4 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ Semestre 3 MDEE (alternance)	-	-	-	-
R30 Portfolio 3 (alternance)	-	6h	-	-
R301 Marketing Mix-2 (alternance)	8h	10h	-	-
R302 Entretien de vente (alternance)	-	4h	10h	-
R303 Principes de la communication digitale (alternance)	8h	10h	-	-
R304 Études marketing (alternance)	4h	10h	-	-
R305 Financement et régulation de l'économie (alternance)	12h	6h	-	-

	CM	TD	TP	CI
R306 Droit des activités commerciales 1 (alternance)	10h	4h	-	-
R307 Techniques quantitatives et représentations - 3 (alternance)	8h	6h	-	-
R308 Tableau de bord commercial (alternance)	6h	6h	-	-
R309 Psychologie sociale du travail (alternance)	2h	8h	-	-
R310 Anglais appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311 Choix LVB	-	-	-	-
Choix LVB - choisir 1 parmi 3				
R311a Allemand appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311b Espagnol confirmé appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R311c Espagnol débutant appliqué au commerce 3 (alternance)	-	8h	8h	-
R312 Ressources et culture numériques 3 (alternance)	-	18h	-	-
R313 Expression communication et culture 3 (alternance)	-	8h	6h	-
R314 Projet personnel et professionnel 3 (alternance)	-	4h	-	-
R315 MDEE Stratégie de marketing digital (init et alter)	4h	8h	4h	-
R316 MDEE Créativité et innovation (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 3.2 Tronc commun (alternance)	-	26h	10h	-
SAÉ 3.3 MDEE "Analyse d'une activité digitale" (init et alter)	6h	14h	8h	-

4e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 4.1 Marketing (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.2 Vente (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.3 Communication commerciale (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.4 Marketing digital (alternance) 6 ECTS	-	-	-	-
UE 4.5 E-business, entrepreneuriat 6 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ MDEE Semestre 4 - Alternance	-	-	-	-
R40 Portfolio - S4 (alternance)	-	10h	-	-
R41 Rapport d'activité S4 (alternance)	-	2h	-	-
R401 Stratégie marketing (alternance)	4h	10h	-	-
R402 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur (alternance)	-	6h	6h	-
R403 Conception d'une campagne de communication (alternance)	6h	8h	-	-
R404 Droit du travail (alternance)	4h	6h	-	-
R405 Anglais appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406 Choix LVB	-	-	-	-

	CM	TD	TP	CI
Choix LB - choisir 1 parmi 3				
R406A Allemand appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406B Espagnol confirmé appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R406C Espagnol débutant appliqué au commerce (alternance)	-	8h	8h	-
R407 Expression, communication et culture (alternance)	-	10h	6h	-
R408 Projet personnel et professionnel (alternance)	-	8h	-	-
R409 Projets (alternance)	-	75h	-	-
R410 MDEE Conduite de projet digital - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R411 MDEE Business model 1 - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
R412 MDEE Stratégie e-commerce - S4 (init et alter)	4h	8h	4h	-
SAÉ 4.2 "Pilotage commercial d'une organisation" - S4 (alternance)	-	10h	-	-
SAÉ 4.3 MDEE "Création de site web" - S4 (init et alter)	6h	10h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (initial)

5e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 5.1 Marketing 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.2 Vente 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.4 Marketing digital 7 ECTS	-	-	-	-
UE 5.5 E-business, entrepreneuriat 7 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 5	-	-	-	-
R50 Portfolio	-	6h	-	-
R501 Stratégie d'entreprise-1	6h	12h	-	-
R502 Environnement économique international	18h	-	-	-
R503 Droit des activités commerciales-2	14h	4h	-	-
R504 Analyse financière	8h	10h	-	-
R505 Logistique	6h	10h	-	-
R506 Anglais appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507 LVB	-	-	-	-
R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R507a Allemand appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507b Espagnol débutant appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507c Espagnol confirmé appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R508 Expression communication culture-5	-	8h	8h	-
R509 Projet personnel et professionnel -5	-	6h	4h	-
R510 Négocier dans des contextes spécifiques-1	2h	8h	10h	-

	CM	TD	TP	CI
R522 RCN appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	8h	10h	2h	-
R523 Référencement	8h	10h	2h	-
R524 Stratégie social média et e-CRM	8h	10h	2h	-
R525 Stratégie de contenu et rédaction web	8h	10h	2h	-
R526 Management de la créativité et de l'innovation	8h	10h	2h	-
R527 Business model-2	10h	10h	-	-
SAÉ 5.3 Développement d'un projet digital - initiale	10h	55h	15h	-

6e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 6.1 Marketing 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.2 Vente 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.4 Marketing digital 10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 E-business, entrepreneuriat 10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6	-	-	-	-
R60 Portfolio	-	14h	4h	-
R601 Stratégie d'entreprise-2	8h	10h	-	-
R602 Négocier dans des contextes spécifiques- 2	2h	8h	6h	-
R607 Trafic management - Analyse d'audience	12h	6h	2h	-
R608 Formalisation et sécurisation d'un business model	12h	6h	2h	-
R611 Projets	-	75h	-	-
SAÉ 6.1 Stage -S6	-	14h	-	-

3e année BUT Techniques de commercialisation - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (alternance)

5e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 5.1 Marketing 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.2 Vente 8 ECTS	-	-	-	-
UE 5.4 Marketing digital 7 ECTS	-	-	-	-
UE 5.5 E-business, entrepreneuriat 7 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 5	-	-	-	-
R50 Portfolio	-	6h	-	-
R501 Stratégie d'entreprise-1	6h	12h	-	-
R502 Environnement économique international	18h	-	-	-
R503 Droit des activités commerciales-2	14h	4h	-	-
R504 Analyse financière	8h	10h	-	-

	CM	TD	TP	CI
R505 Logistique	6h	10h	-	-
R506 Anglais appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507 LVB	-	-	-	-
R507 LVB - choisir 1 à 0 parmi 3				
R507a Allemand appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507b Espagnol débutant appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R507c Espagnol confirmé appliqué au commerce-5	-	10h	8h	-
R508 Expression communication culture-5	-	8h	8h	-
R509 Projet personnel et professionnel -5	-	6h	4h	-
R510 Négocier dans des contextes spécifiques-1	2h	8h	10h	-
R522 RCN appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	8h	10h	2h	-
R523 Référencement	8h	10h	2h	-
R524 Stratégie social média et e-CRM	8h	10h	2h	-
R525 Stratégie de contenu et rédaction web	8h	10h	2h	-
R526 Management de la créativité et de l'innovation	8h	10h	2h	-
R527 Business model-2	10h	10h	-	-
SAÉ 5.3 Développement d'un projet digital - alternance	8h	10h	8h	-

6e semestre

	CM	TD	TP	CI
UE 6.1 Marketing 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.2 Vente 5 ECTS	-	-	-	-
UE 6.4 Marketing digital 10 ECTS	-	-	-	-
UE 6.5 E-business, entrepreneuriat 10 ECTS	-	-	-	-
Ressources et SAÉ - semestre 6	-	-	-	-
R60 Portfolio	-	14h	4h	-
R601 Stratégie d'entreprise-2	8h	10h	-	-
R602 Négocier dans des contextes spécifiques- 2	2h	8h	6h	-
R607 Trafic management - Analyse d'audience	12h	6h	2h	-
R608 Formalisation et sécurisation d'un business model	12h	6h	2h	-
R611 Projets	-	75h	-	-
R61 Rapport d'activité- S6	-	14h	-	-