

Répertoire national des certifications professionnelles

BUT - Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Active

N° de fiche

RNCP35354

Nomenclature du niveau de qualification : Niveau 6

Code(s) NSF :

- 312 : Commerce, vente

- 310 : Spécialités plurivalentes des échanges et de la gestion

Formacode(s) :

- 34530 : vente par internet

- 34554 : commerce

- 32047 : création entreprise

- 34052 : marketing

Taux d'insertion moyen dans le(s) métier(s) visé(s) à 6 mois : Non renseigné

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

CERTIFICATEUR(S)

Nom légal	Nom commercial	Site internet
Ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation	-	-
CY CERGY PARIS UNIVERSITE	IUT de Cergy-Pontoise	https://cyiut.cyu.fr/ (https://cyiut.cyu.fr/)
UNIV PARIS XIII PARIS-NORD VILLETANEUSE	IUT de Saint-Denis	https://iutsd.univ-paris13.fr/ (https://iutsd.univ-paris13.fr/)
UNIV POLYTECHNIQUE HAUTS-DE-FRANCE	IUT de Valenciennes	http://www.uphf.fr/IUT/ (http://www.uphf.fr/IUT/)
UNIVERSI AVIGNON ET DES PAYS DE VAUCLU	IUT d'Avignon	https://iut.univ-avignon.fr/ (https://iut.univ-avignon.fr/)
UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE	IUT de l'Oise	https://iut-oise.u-picardie.fr/ (https://iut-oise.u-picardie.fr/)
UNIVERSITE AMIENS PICARDIE JULES VERNE	IUT d'Amiens	https://www.iut-amiens.fr/ (https://www.iut-amiens.fr/)
UNIVERSITE BREST BRETAGNE OCCIDENTALE	IUT de Quimper	https://www.univ-brest.fr/iut-quimper/ (https://www.univ-brest.fr/iut-quimper/)
Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge.		Fermer

UNIVERSITE CLAUDE BERNARD LYON 1	IUT Lyon 1	https://iut.univ-lyon1.fr/ (https://iut.univ-lyon1.fr/)
UNIVERSITE CLERMONT AUVERGNE	IUT Clermont Auvergne	https://iut.uca.fr/ (https://iut.uca.fr/)
UNIVERSITE DE NICE	IUT de Nice Côte d'Azur	http://unice.fr/iut/presentation/accueil (http://unice.fr/iut/presentation/accueil)
UNIVERSITE D ARTOIS	IUT de Lens	http://www.iut-lens.univ-arts.fr/ (http://www.iut-lens.univ-arts.fr/)
UNIVERSITE D EVRY VAL D ESSONNE	IUT d'Evry Val d'Essonne	http://www.iut-evry.fr/ (http://www.iut-evry.fr/)
UNIVERSITE D'AIX MARSEILLE	IUT d'Aix-Marseille	https://iut.univ-amu.fr/ (https://iut.univ-amu.fr/)
UNIVERSITE D'ANGERS	IUT d'Angers-Cholet	https://www.univ-angers.fr/ (https://www.univ-angers.fr/)
UNIVERSITE DE BESANCON	IUT de Belfort-Montbéliard	http://www.iut-bm.univ-fcomte.fr/ (http://www.iut-bm.univ-fcomte.fr/)
UNIVERSITE DE BORDEAUX	IUT de Bordeaux	https://www.iut.u-bordeaux.fr (https://www.iut.u-bordeaux.fr)
UNIVERSITE DE BRETAGNE SUD	IUT de Vannes	https://www.iutvannes.fr/ (https://www.iutvannes.fr/)
UNIVERSITE DE CAEN NORMANDIE	IUT Grand Ouest Normandie	http://iut-grand-ouest-normandie.unicaen.fr/ (http://iut-grand-ouest-normandie.unicaen.fr/)
UNIVERSITE DE HAUTE ALSACE	IUT de Colmar	http://www.iutcolmar.uha.fr/ (http://www.iutcolmar.uha.fr/)
UNIVERSITE DES ANTILLES	IUT de Kourou	https://www.univ-guyane.fr/ (https://www.univ-guyane.fr/)
UNIVERSITE DE LA REUNION	IUT de la Réunion	https://iut.univ-reunion.fr/ (https://iut.univ-reunion.fr/)
UNIVERSITE DE LILLE	IUT C - Roubaix	http://iut-c.univ-lille.fr/ (http://iut-c.univ-lille.fr/)
UNIVERSITE DE LIMOGES	IUT du Limousin	https://www.iut.unilim.fr/ (https://www.iut.unilim.fr/)
UNIVERSITE DE LORRAINE	IUT Nancy-Charlemagne	https://iut-charlemagne.univ-lorraine.fr/ (https://iut-charlemagne.univ-lorraine.fr/)
UNIVERSITE DE LORRAINE	IUT de Metz	http://iut-metz.univ-lorraine.fr/ (http://iut-metz.univ-lorraine.fr/)
UNIVERSITE DE LORRAINE	IUT de Thionville-Yutz	http://iut-thionville-yutz.univ-lorraine.fr/ (http://iut-thionville-yutz.univ-lorraine.fr/)
UNIVERSITE DE LORRAINE	IUT Epinal - Hubert Curien	https://iut-epinal.univ-lorraine.fr/ (https://iut-epinal.univ-lorraine.fr/)
UNIVERSITE DE MONTPELLIER	IUT de Montpellier - Sète	https://iut-montpellier-sete.edu.umontpellier.fr (https://iut-montpellier-sete.edu.umontpellier.fr/)

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. **Fermer**

UNIVERSITE DE MONTPELLIER	IUT de Béziers	https://www.iutbeziers.fr/ (https://www.iutbeziers.fr/)
UNIVERSITE DE NANTES	IUT de Saint-Nazaire	https://iut-sn.univ-nantes.fr/ (https://iut-sn.univ-nantes.fr/)
UNIVERSITE DE PARIS	IUT de Paris - Rives de Seine	https://iutparis-seine.u-paris.fr/ (https://iutparis-seine.u-paris.fr/)
UNIVERSITE DE PAU ET DU PAYS DE L'ADOUR	IUT de Bayonne et du Pays Basque	https://www.iutbayonne.univ-pau.fr/ (https://www.iutbayonne.univ-pau.fr/)
UNIVERSITE DE PERPIGNAN VIA DOMITIA	IUT de Perpignan	https://iut.univ-perp.fr/ (https://iut.univ-perp.fr/)
UNIVERSITE DE LA ROCHELLE	IUT de La Rochelle	https://www.iut-larochelle.fr/ (https://www.iut-larochelle.fr/)
UNIVERSITE DE POITIERS	IUT de Poitiers-Niort-Châtelleraut	https://iutp.univ-poitiers.fr/ (https://iutp.univ-poitiers.fr/)
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	IUT de Troyes	https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/ (https://www.iut-troyes.univ-reims.fr/)
UNIVERSITE DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE	IUT de Reims-Châlons-Charleville	https://www.iut-rcc.fr/ (https://www.iut-rcc.fr/)
UNIVERSITE DE ROUEN NORMANDIE	IUT d'Evreux	http://iutevreux.univ-rouen.fr/ (http://iutevreux.univ-rouen.fr/)
UNIVERSITE DE STRASBOURG	IUT Robert Schuman	https://iutrs.unistra.fr/ (https://iutrs.unistra.fr/)
UNIVERSITE DE TOULON	IUT de Toulon	https://iut.univ-tln.fr/ (https://iut.univ-tln.fr/)
UNIVERSITE DE TOURS	IUT de Tours	https://iut.univ-tours.fr/ (https://iut.univ-tours.fr/)
UNIVERSITE DES ANTILLES	IUT de la Martinique	http://www.univ-antilles.fr/ (http://www.univ-antilles.fr/)
UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE	IUT du Creusot	https://iutlecreusot.u-bourgogne.fr/ (https://iutlecreusot.u-bourgogne.fr/)
UNIVERSITE DIJON BOURGOGNE	IUT de Dijon	https://iutdijon.u-bourgogne.fr/ (https://iutdijon.u-bourgogne.fr/)
UNIVERSITE DU LITTORAL COTE D'OPALE	IUT du Littoral Côte d'Opale	http://www.iut.univ-littoral.fr/ (http://www.iut.univ-littoral.fr/)
UNIVERSITE DU MANS	IUT de Laval	http://iut-laval.univ-lemans.fr/ (http://iut-laval.univ-lemans.fr/)
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	IUT de Valence	https://www.iut-valence.fr/ (https://www.iut-valence.fr/)
UNIVERSITE GRENOBLE ALPES	IUT 2 de Grenoble	https://iut2.univ-grenoble-alpes.fr/ (https://iut2.univ-grenoble-alpes.fr/)
	IUT de Saint-Etienne	https://www.iut.univ-st-etienne.fr/ (https://www.iut.univ-st-etienne.fr/)

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge.

Fermer

UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE		
UNIVERSITE JEAN MONNET SAINT ETIENNE	IUT de Roanne	https://iut-roanne.univ-st-etienne.fr/ (https://iut-roanne.univ-st-etienne.fr/)
UNIVERSITE LE HAVRE NORMANDIE	IUT Le Havre	https://www-iut.univ-lehavre.fr/ (https://www-iut.univ-lehavre.fr/)
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	IUT Paul Sabatier	https://iut.univ-tlse3.fr/ (https://iut.univ-tlse3.fr/)
UNIVERSITE PAUL SABATIER TOULOUSE III	IUT de Tarbes	https://www.iut-tarbes.fr/ (https://www.iut-tarbes.fr/)
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	IUT de Sénart/Fontainebleau	https://www.iut-sf.u-pec.fr/ (https://www.iut-sf.u-pec.fr/)
UNIVERSITE PARIS EST CRETEIL VAL DE MARNE	IUT de Créteil-Vitry	https://iut.u-pec.fr/ (https://iut.u-pec.fr/)
UNIVERSITE GUSTAVE EIFFEL	IUT de Marne la Vallée	http://iut.u-pem.fr/ (http://iut.u-pem.fr/)
UNIVERSITE PARIS NANTERRE	IUT de Ville d'Avray	https://cva.parisnanterre.fr/ (https://cva.parisnanterre.fr/)
UNIVERSITE PARIS-SACLAY	IUT de Sceaux	https://www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr/ (https://www.iut-sceaux.universite-paris-saclay.fr/)
UNIVERSITE SAVOIE MONT BLANC	IUT d'Annecy	https://www.iut-acy.univ-smb.fr/ (https://www.iut-acy.univ-smb.fr/)
UNIVERSITE TOULOUSE II	IUT de Figeac	https://iut-figeac.univ-tlse2.fr/ (https://iut-figeac.univ-tlse2.fr/)
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	IUT de Mantes en Yvelines	https://www.iut-mantes.uvsq.fr/ (https://www.iut-mantes.uvsq.fr/)
UNIVERSITE VERSAILLES ST QUENTIN YVELINE	IUT de Vélizy-Rambouillet	https://www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr/ (https://www.iut-velizy-rambouillet.uvsq.fr/)

RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION

Objectifs et contexte de la certification :

Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie 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 titulaire du BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e-business et entrepreneuriat est un spécialiste de marketing digital, de e-business et d'entrepreneuriat qui
Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. **Ferret**

exerce au sein de tout type d'entreprise industrielle, commerciale et de service ou d'organisation.

Activités visées :

Conduite des actions marketing -en situation de développement d'un produit -en situation de développement d'un service -en situation de développement d'une activité non marchande
Vente d'une offre commerciale - en situation de vente en B to C - en situation de vente en B to B.

Communication de l'offre commerciale -en situation de communication de l'offre en tant qu'annonceur -en situation de communication de l'offre en tant qu'agence de communication
Gère une activité digitale -en situation de déploiement d'une activité digitale en B to C -en situation de déploiement d'une activité digitale en B to B -en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un bien -en situation de déploiement d'une activité digitale tournée vers un service.

Développement d'un projet e business -en situation de création d'entreprise -en situation de développement d'un projet au sein d'une organisation.

Compétences attestées :

Conduire des actions marketing -en analysant avec des outils pertinents les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers -en évaluant de manière adaptée les principaux acteurs de l'offre sur le marché -en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur -en analysant avec les outils appropriés les compétences et les ressources de l'entreprise -en élaborant un mix adapté à la cible et positionné par rapport aux concurrents -en adoptant une posture citoyenne, éthique et écologique.

Vendre une offre commerciale -en respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique. -en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation -en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation -en prospectant à l'aide d'outils adaptés -en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale.

Communiquer sur l'offre commerciale -en élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix -en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation -en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs -en respectant la réglementation en vigueur.

Gérer une activité digitale -en sélectionnant les outils pertinents de recueil, traitement et analyse des données de masse -en développant une stratégie marketing digitale performante -en pilotant efficacement une offre digitale -en optimisant la relation client digitalisée -en assurant une logistique performante du e-commerce.

Développer un projet e business -en élaborant le document du modèle d'affaires décrivant la création et le partage de la valeur -en développant une vision stratégique partagée -en analysant de façon pertinente des documents et indicateurs financiers -en analysant d'un point de vue quantitatif et qualitatif les environnements spécifiques pour réussir un projet digital -en mobilisant des techniques adéquates pour passer de la créativité à l'innovation -en s'intégrant activement dans un projet collectif.

Compétences transversales :

Se servir du numérique : -en utilisant 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.

Exploiter les données à des fins d'analyse : -en identifiant, sélectionnant et analysant avec esprit critique diverses ressources dans son domaine de spécialité pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation -en analysant et synthétisant des données en vue de leur exploitation -en développant une argumentation avec esprit critique S'exprimer et communiquer à l'écrit et à l'oral : -en se servant aisément des différents registres

d'expression écrite et orale de la langue française -en communiquant par oral et par écrit, de façon claire et non-ambigüe, en français et dans au moins une langue étrangère.

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

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

Se positionner vis à vis d'un champ professionnel : -en identifiant et situant les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder -en caractérisant et valorisant son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte -en identifiant le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs

Modalités d'évaluation :

Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques, exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé, mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

BLOCS DE COMPÉTENCES

N° et intitulé du bloc	Liste de compétences	Modalités d'évaluation
RNCP35354BC01 Conduire les actions marketing	<ul style="list-style-type: none"> -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 -Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) -Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur 	Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).

	-Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre.	
<p>RNCP35354BC02</p> <p>Vendre une offre commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -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 -Evaluer 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 -Elaborer 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. 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).</p>
<p>RNCP35354BC03</p> <p>Communiquer l'offre commerciale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -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) -Elaborer des supports simples <p>(Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring...)</p>	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de</p>

	<ul style="list-style-type: none"> -Analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité) -Elaborer une stratégie de communication adaptée au brief agence -Etablir 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. 	<p>procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet).</p>
<p>RNCP35354BC04</p> <p>Gérer une activité digitale</p>	<ul style="list-style-type: none"> -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 -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. 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet.</p>
<p>RNCP35354BC05</p> <p>Développer un projet e business</p>	<ul style="list-style-type: none"> -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 	<p>Validation des compétences par évaluation orale, écrite et pratique lors de mises en situation professionnelle (rédaction et réalisation de rapports, plans, schémas, études techniques - exposé oral de présentation d'équipement ou de procédé - mise en situation sur des pilotes et en stage et projet, études de cas, évaluation du travail réalisé en stage et projet.</p>
<p>-Contribuer à l'enrichissement d'un projet collectif.</p>		

	<p>-Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités</p> <p>-Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique</p> <p>-Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model -Contrôler la conformité et la pertinence du modèle</p> <p>-Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées -Développer un projet de façon proactive.</p>	
<p>RNCP35354BC06</p> <p>Usages numériques</p>	<p>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.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.</p>
<p>RNCP35354BC07</p> <p>Exploitation de données à des fins d'analyse</p>	<p>-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.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.</p>
<p>RNCP35354BC08</p> <p>Expression et communication écrites et orales</p>	<p>-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.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.</p>
<p>RNCP35354BC09</p> <p>Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle</p>	<p>-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</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.</p>
<p>Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. Fermer</p>		

<p>RNCP35354BC10</p> <p>Positionnement vis à vis d'un champ professionnel</p>	<p>-Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis et la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder</p> <p>-Caractériser et valoriser son identité, ses compétences et son projet professionnel en fonction d'un contexte</p> <p>-Identifier le processus de production, de diffusion et de valorisation des savoirs.</p>	<p>Contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.</p>
---	--	--

Description des modalités d'acquisition de la certification par capitalisation des blocs de compétences et/ou par équivalence :

L'intégralité de la certification s'obtient par la validation de tous les blocs de compétences.

SECTEUR D'ACTIVITÉ ET TYPE D'EMPLOI

Secteurs d'activités :

Le titulaire d'un BUT Techniques de commercialisation : marketing digital, e business et entrepreneuriat Exerce son activité dans toutes les entreprises. 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

Références juridiques des réglementations d'activité :

VOIES D'ACCÈS

Le cas échéant, prérequis à la validation des compétences :

Validité des composantes acquises :

Voie d'accès à la certification	Oui	Non	Composition des jurys
Ce site est optimisé pour fonctionner sur	X		Edge. Fermer

Après un parcours de formation sous statut d'élève ou d'étudiant			Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant 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.
Après un parcours de formation continue	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant 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.
En contrat de professionnalisation	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant 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.
Par candidature individuelle		X	-
Par expérience	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant 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 613-4 du code de l'éducation.
En contrat d'apprentissage	X		Jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant 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.

	Oui	Non
Inscrite au cadre de la Nouvelle Calédonie	X	
Inscrite au cadre de la Polynésie française	X	

LIENS AVEC D'AUTRES CERTIFICATIONS PROFESSIONNELLES, CERTIFICATIONS OU HABILITATIONS

Ce site est optimisé pour fonctionner sur Edge. [Fermer](#)

Lien avec d'autres certifications professionnelles, certifications ou habilitations : Oui

Certifications professionnelles, certifications ou habilitations en équivalence au niveau européen ou international :

Certifications professionnelles enregistrées au RNCP en équivalence :

N° de la fiche	Intitulé de la certification professionnelle reconnue en équivalence	Nature de l'équivalence (totale, partielle)
RNCP2927 (/recherche/rncp/2927) DUT Techniques de commercialisation	DUT Techniques de commercialisation	partielle

Liens avec des certifications et habilitations enregistrées au Répertoire spécifique :

BASE LÉGALE

Référence des arrêtés et décisions publiés au Journal Officiel ou au Bulletin Officiel (enregistrement au RNCP, création diplôme, accréditation...) :

Date du JO / BO	Référence au JO / BO
12-12-2019	Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

Date d'effet de la certification	01-09-2021
Date d'échéance de l'enregistrement	31-08-2026

POUR PLUS D'INFORMATIONS

Statistiques :

Lien internet vers le descriptif de la certification :

Le certificateur n'habilite aucun organisme préparant à la certification

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation :

Référentiel d'activité, de compétences et d'évaluation
 (<https://certifpro.francecompetences.fr/webapp/services/enregistrementDroit/documentDownload/2090>)