

# ENTRÉE EN 3<sup>e</sup> ANNÉE À L'IUT DE METZ

## 3<sup>e</sup> année de Bachelor Universitaire de Technologie

### DÉPARTEMENT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

## 5 PARCOURS



### MARKETING DIGITAL, E-COMMERCE ET ENTREPRENEURIAT (MD2E)

#### EN FORMATION CLASSIQUE ET/OU EN ALTERNANCE

14 à 16 semaines de stage en 3<sup>e</sup> année  
Parcours ouvert à l'alternance en BUT3

#### PROGRAMME :

**Matières spécifiques :** Stratégie de marketing digital, Créativité et innovation, Conduite de projet digital, Stratégie e-commerce, Business model, Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat,

Management de la créativité et de l'innovation, Stratégie social media et e-CRM, Stratégie de contenu et rédaction web, Logistique et supply chain, Trafic management - analyse d'audience, Formalisation et sécurisation d'un business model.

#### MÉTIERS VISÉS :

métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et métiers de l'entrepreneuriat.

### BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT (BDMRC)



#### FORMATION EN ALTERNANCE

#### PROGRAMME :

**Matières spécifiques :** Marketing B2B, Fondamentaux de la relation client, Fondamentaux du management de l'équipe commerciale, Relation client omnicanale, Développement des pratiques managériales, Management de la valeur client, Marketing des services, Pilotage de l'équipe commerciale, Management des comptes-clés, Nouveaux comportements des clients.

Dans le cadre de l'adaptation locale, ce parcours permettra également de former les étudiants à des spécificités sectorielles comme la banque/assurance.

#### MÉTIERS VISÉS :

Business développer (chargé d'affaires), gestionnaire de portefeuille clients ...



### MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (2MPV)

#### FORMATION EN ALTERNANCE

#### PROGRAMME :

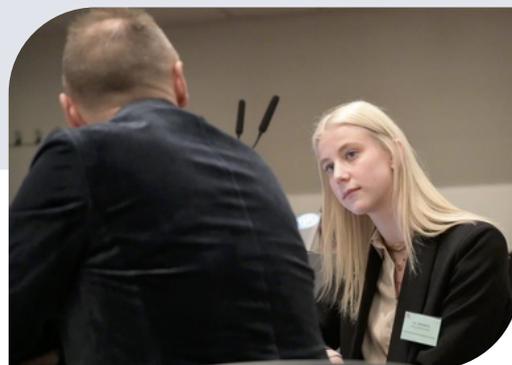
**Matières spécifiques :** Management de la performance du point de vente, Marketing du point de vente, Management des équipes, GRC, Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente, Parcours expérience client,

Supply chain, Droit de la distribution, Trade marketing, Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise, Prise de décision-pilotage. ...

#### MÉTIERS VISÉS :

postes de la Distribution comme retail manager, manager de rayon, gestionnaire de point de vente...





## BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT VENTE (BIAV)

### EN FORMATION CLASSIQUE UNIQUEMENT

14 à 16 semaines de stage en 3e année

#### PROGRAMME :

**Matières spécifiques** : Stratégie et veille à l'international, Marketing et vente à l'international, Techniques du commerce international, Management interculturel, Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente,

Approvisionnements, Droit international, Logistique et supply chain, Anglais appliqué au business international, LV2 appliquée au commerce international

#### MÉTIERS VISÉS :

postes du commerce international dans tout type d'entreprise ou d'organisation...

## STRATÉGIE DE MARQUE ET EVENEMENTIEL (SME)

### EN FORMATION CLASSIQUE UNIQUEMENT

114 à 16 semaines de stage en 3e année

#### PROGRAMME :

**Matières spécifiques** : Marketing de l'évènementiel, Fondamentaux de la communication de marque, Relations publiques et relations presse, Organisation et logistique, Gestion commerciale, Stratégie de développement de marque, Marketing digital de la marque, Conception graphique, Evènementiel sectoriel.

#### MÉTIERS VISÉS :

brand manager, assistant content manager, activateur de marque et chargé de projet évènementiel...



#### CONDITIONS D'ACCÈS :

L2 ou BTS ou équivalent en rapport avec la formation visée

#### CANDIDATURES :

e-candidat à partir de mi-mars

Examen de la candidature sur dossier et / ou par entretien selon les formations



## CONTACT :

[iutmetz-tc-app-sec@univ-lorraine.fr](mailto:iutmetz-tc-app-sec@univ-lorraine.fr)

[iutmetz-tc-sec@univ-lorraine.fr](mailto:iutmetz-tc-sec@univ-lorraine.fr)

