# Business développement et management de la relation client (BUT 2 - BUT 3, Amiens)

## Techniques de commercialisation (Amiens)

### Compétences

Le BUT Techniques de Commercialisation apporte en outre des compétences communes en marketing, en vente et en communication. Maitrisant les méthodes d'études marketing, notre diplômé sait analyser un marché ou une entreprise et faire des recommandations stratégiques et opérationnelles. Connaissant les enjeux de la communication commerciale, il peut construire un plan de communication pertinent et le mettre en œuvre. Enfin, exercé aux techniques de négociation, il sait prospecter et mener des entretiens commerciaux adaptés aux divers interlocuteurs.

Compétences communes aux 4 parcours :

- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

4 Parcours au choix :

- Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (parcours proposé en alternance)
- Business international : achat et vente
- Marketing et management du point de vente (parcours proposé en alternance)
- Business développement et management de la relation client (parcours proposé en alternance)
- Stratégie de marque et événementiel

### Conditions d'accès

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure ParcourSup.

Peuvent postuler:

Une mixité de bacheliers généraux et technologiques :

Bac général

### Modalités de formation

FORMATION INITIALE

FORMATION CONTINUE

EN ALTERNANCE

### Informations pratiques

**Lieux de la formation**
Institut Universitaire de Technologie d'Amiens

**Volume horaire (FC)**
462

**Capacité d'accueil**
180

### Contacts Formation Initiale

### Plus d'informations

Institut Universitaire de Technologie d'Amiens

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

Les spécialités les plus adaptées sont :

- Sciences Économiques et Sociales
- Mathématiques (ou mathématiques complémentaires en option)
- Numériques et Sciences Informatiques
- Histoire Géographie Géopolitiques et Sciences Politiques
- Littératures Langues et Cultures EtrangèresLes élèves dont le dossier est de qualité et qui relèvent d'autres spécialités pourront être admis en fonction de leur motivation et résultats académiques.

https://iut-amiens.u-picardie.fr/

Bac Technologique

- STMG (toutes spécialités)Étudiants en premier cycle d'études supérieures-après une ou deux années de licence (L1 ou L2)après une ou deux années en classe préparatoire aux grandes écoles (CPGE ou «Prépa»)après une ou deux années en premier cycle d'école d'ingénieur «Prépa intégrée»)

### Autres informations (FI)

A l'issue des 3 ans, obtention d'un diplôme d'État national, le Bachelor Universitaire de Technologie, de grade Licence (BAC+3).

## Organisation

### Organisation

La formation se déroule en **6 semestres** pour **un volume horaire de 1 800 heures** (avec en moyenne 30 heures par semaine) et permet d'acquérir 180 ECTS.

Les enseignements sont dispensés sous la forme de :

- **Ressources** : travaux dirigés (environ 28 étudiants) et de cours magistraux en amphithéâtre.
- **SAÉ** (Situation d'Apprentissage et d'Évaluation) : travaux en autonomie et stages (26 semaines réparties sur les 3 années d'études).

Les ressources et les SAÉ permettent d'acquérir des **compétences** dont l'acquisition est appréciée par contrôle continu pour chaque semestre.

Les enseignements sont assurés en partie par des universitaires ou des enseignants issus du secondaire et par des intervenants issus du monde professionnel.

L'assiduité à l'ensemble des activités pédagogiques est obligatoire.

La formation est proposée à **temps plein** et en **alternance** :

- En deux ans, les 2ème et 3ème année de B.U.T.
- En un an, la 3ème année de B.U.T.

### Modalités de l'alternance

L/M/M en entreprise

J/V à l'IUT

### Contrôle des connaissances

Le B.U.T. répond aux exigences du contrôle continu. Le contrôle continu implique une assiduité de l'étudiant qui collecte des notes obtenues

par différents types de travaux en classe, de travaux personnels ou en groupe, et d'applications professionnelles.

Les compétences seront évaluées à travers des mises en situationpermettant de juger de la capacité de l'étudiant à mobiliser les connaissances acquises dans une mise en situation professionnelle donc un savoir-agir contextualisé.

### Responsable(s) pédagogique(s)

### Programmes

| - | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|---|---|---|---|---|
| Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 1 | | | | | |
| Bonus Optionnel BUT 1 Semestre 2 | | | | | |
| Compétence 1 Marketing - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 11 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | 5 | | 5 | | |
| R1-11 LVA1 Langue A - Anglais du commerce 1 | 25 | | 25 | | |
| R1-12 LVB1 Langue B du commerce 1 | 21 | | 21 | | |
| R1-13 RCN1 Ressources et culture numériques 1 | 24 | | 24 | | |
| R1-14 ECC1 Expression, Communication et Culture 1 | 24 | | 24 | | |
| R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | 15 | | 15 | | |
| R1-1 FDMK Fondamentaux du marketing | 40 | 20 | 20 | | |
| R1-4 EM1 Etudes marketing 1 | 20 | | 20 | | |
| R1-5 ENVECO Environnement économique de l'entreprise | 20 | 10 | 10 | | |
| R1-6 ENVJU Environnement juridique de l'entreprise | 20 | 10 | 10 | | |
| R1-7 TQR1 Techniques quantitatives et représentations 1 | 20 | | 20 | | |
| R1-8 ENVFI Eléments financiers de l'entreprise | 15 | | 15 | | |
| R1-9 ROE Rôle et organisation de l'entreprise | 15 | | 15 | | |
| SAE1-1 Marketing - Positionnement offre simple sur un marché | 20 | | 20 | | |
| UE 21 | | | | | 11 |
| Portfolio S2 | 5 | | 5 | | |
| R2-10 GCP Gestion et conduite de projet | 10 | | 10 | | |
| R2-11 LVA2 Langue A - Anglais du commerce 2 | 25 | | 25 | | |
| R2-12 LVB2 Langue B du commerce 2 | 20 | | 20 | | |
| R2-13 RCN2 Ressources et culture numériques 2 | 20 | | 20 | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| R2-14 ECC2 Expression, Communication et Culture 2 | 25 | | 25 | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | 10 | | 10 | | |
| R2-1 MKMIX Marketing mix | 20 | 10 | 10 | | |
| R2-4 EM2 Etudes marketing 2 | 20 | 5 | 15 | | |
| R2-5 RCC Relations contractuelles commerciales | 20 | 10 | 10 | | |
| R2-6 TQR2 Techniques quantitatives et représentations 2 | 25 | | 25 | | |
| R2-7 COUTS Coûts, marges et prix d'une offre simple | 20 | | 20 | | |
| R2-8 CCD Canaux de commercialisation et de distribution | 15 | 5 | 10 | | |
| SAE2-1 Marketing - Mix Marketing | 28 | 10 | 18 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | 5 | | 5 | | |
| Stage S2 | 5 | | 5 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 1 | | | | | 22 |
| UE 12 | | | | | 11 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| R1-10 ICP Initiation à la conduite de projet | 8 | | 8 | | |
| R1-13 RCN1 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| R1-14 ECC1 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| R1-2 FDVT Fondamentaux de la vente | 28 | | 28 | | |
| R1-7 TQR1 Techniques quantitatives et représentations 1 | | | | | |
| R1-8 ENVFI Eléments financiers de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-2 Vente - Démarche de prospection | 15 | | 15 | | |
| UE 22 | | | | | 11 |
| Portfolio S2 | | | | | |
| R2-10 GCP Gestion et conduite de projet | | | | | |
| R2-11 LVA2 Langue A - Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 LVB2 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 RCN2 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 ECC2 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-2 NEGO Prospection et négociation | 25 | | 25 | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| R2-5 RCC Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 TQR2 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 COUTS Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |
| R2-9 PSYSO Psychologie sociale | 20 | 10 | 10 | | |
| SAE2-2 Vente - Initiation au jeu de rôle de négociation | 20 | | 20 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |
| Stage S2 | | | | | |
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 1 | | | | | 16 |
| UE 13 | | | | | 8 |
| Portfolio S1 | | | | | |
| R1-10 ICP Initiation à la conduite de projet | | | | | |
| R1-11 LVA1 Langue A - Anglais du commerce 1 | | | | | |
| R1-12 LVB1 Langue B du commerce 1 | | | | | |
| R1-13 RCN1 Ressources et culture numériques 1 | | | | | |
| R1-14 ECC1 Expression, Communication et Culture 1 | | | | | |
| R1-15 PPP1 Projet Personnel et Professionnel 1 | | | | | |
| R1-3 FDCC Fondamentaux de la communication commerciale | 20 | 10 | 10 | | |
| R1-4 EM1 Etudes marketing 1 | | | | | |
| R1-6 ENVJU Environnement juridique de l'entreprise | | | | | |
| SAE1-3 Communication commerciale - Création support "Print" | 20 | | 20 | | |
| UE 23 | | | | | 8 |
| Portfolio S2 | | | | | |
| R2-11 LVA2 Langue A - Anglais du commerce 2 | | | | | |
| R2-12 LVB2 Langue B du commerce 2 | | | | | |
| R2-13 RCN2 Ressources et culture numériques 2 | | | | | |
| R2-14 ECC2 Expression, Communication et Culture 2 | | | | | |
| R2-15 PPP2 Projet Personnel et Professionnel 2 | | | | | |
| R2-3 MOYCC Moyens de la communication commerciale | 20 | 10 | 10 | | |
| R2-5 RCC Relations contractuelles commerciales | | | | | |
| R2-6 TQR2 Techniques quantitatives et représentations 2 | | | | | |
| R2-7 COUTS Coûts, marges et prix d'une offre simple | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| R2-9 PSYSO Psychologie sociale | | | | | |
| SAE2-3 Com com - élaboration plan communication commerciale | 17 | | 17 | | |
| SAE2-4 Conception d'un projet en déployant les TC | | | | | |
| Stage S2 | | | | | |

| - | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|---|---|---|---|---|
| Bonus Optionnel BUT 2 Semestre 3 | | | | | |
| Bonus Optionnel BUT 2 Semestre 4 | | | | | |
| Compétence 1 Marketing - Niveau 2 | | | | | 13 |
| UE 31 | | | | | 7 |
| Portfolio S3 | 10 | | 10 | | |
| R3-10 LVA3 Anglais appliqué au commerce 3 | 20 | | 20 | | |
| R3-11 LVB3 LV B appliquée au commerce 3 | 20 | | 20 | | |
| R3-12 RCN3 Ressources et culture numériques 3 | 20 | | 20 | | |
| R3-13 ECC3 Expression, Communication, Culture 3 | 15 | | 15 | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | 10 | | 10 | | |
| R3-1 MKMIX2 Marketing Mix 2 | 20 | | 20 | | |
| R3-4 EM3 Etudes Marketing 3 | 15 | | 15 | | |
| R3-5 ENVECOINT Environnement économique international | 15 | | 15 | | |
| R3-6 DAC1 Droit des activités commerciales 1 | 15 | | 15 | | |
| R3-7 TQR3 Techniques quantitatives et représentations 3 | 15 | | 15 | | |
| R3-8 TBC Tableau de bord commercial | 15 | | 15 | | |
| R3-9 PSYCHOSOTR Psychologie sociale du travail | 12 | | 12 | | |
| SAE3-1 PILPJ Piloter un projet en déployant les TC | 18 | | 18 | | |
| SAE3-2 DCERE Démarche de création ou de reprise d'entreprise | 35 | | 35 | | |
| UE 41 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | 15 | | 15 | | |
| R4-1 STRMK Stratégie marketing | 15 | | 15 | | |
| R4-4 DTR Droit du travail | 10 | | 10 | | |
| R4-5 LVA4 Anglais appliqué au commerce 4 | 15 | | 15 | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| R4-6 LVB4 LV B appliquée au commerce 4 | 15 | | 15 | | |
| R4-7 ECC4 Expression, communication, culture 4 | 15 | | 15 | | |
| SAE4-1 EVALPJ Evaluation de la performance du projet | 15 | | 15 | | |
| SAE4-2 PILORGA Pilotage commercial d'une organisation | 15 | | 15 | | |
| Stage BUT2 | 10 | | 10 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 2 | | | | | 13 |
| UE 32 | | | | | 7 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-10 LVA3 Anglais appliqué au commerce 3 | | | | | |
| R3-11 LVB3 LV B appliquée au commerce 3 | | | | | |
| R3-12 RCN3 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 ECC3 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | |
| R3-2 EDVT Entretien de vente | 20 | | 20 | | |
| R3-6 DAC1 Droit des activités commerciales 1 | | | | | |
| R3-7 TQR3 Techniques quantitatives et représentations 3 | | | | | |
| R3-8 TBC Tableau de bord commercial | | | | | |
| SAE3-1 PILPJ Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 DCERE Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| UE 42 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-2 NEGORVA Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | 15 | | 15 | | |
| R4-4 DTR Droit du travail | | | | | |
| R4-5 LVA4 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LVB4 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 ECC4 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| SAE4-1 EVALPJ Evaluation de la performance du projet | | | | | |
| SAE4-2 PILORGA Pilotage commercial d'une organisation | | | | | |
| Stage BUT2 | | | | | |
| Compétence 3 Communication commerciale - Niveau 2 | | | | | 14 |
| UE 33 | | | | | 8 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-10 LVA3 Anglais appliqué au commerce 3 | | | | | |
| R3-11 LVB3 LV B appliquée au commerce 3 | | | | | |
| R3-12 RCN3 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 ECC3 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-14 PPP3 Projet Personnel et Professionnel 3 | | | | | |
| R3-3 PRCOMDI Principes de la communication digitale | 20 | | 20 | | |
| R3-6 DAC1 Droit des activités commerciales 1 | | | | | |
| R3-7 TQR3 Techniques quantitatives et représentations 3 | | | | | |
| R3-8 TBC Tableau de bord commercial | | | | | |
| SAE3-1 PILPJ Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 DCERE Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| UE 43 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-3 CCACOM Conception d'une campagne de communication | 15 | | 15 | | |
| R4-4 DTR Droit du travail | | | | | |
| R4-5 LVA4 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LVB4 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 ECC4 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| SAE4-1 EVALPJ Evaluation de la performance du projet | | | | | |
| SAE4-2 PILORGA Pilotage commercial d'une organisation | | | | | |
| Stage BUT2 | | | | | |
| Compétence 4 Business Développement - Niveau 1 | | | | | 10 |
| UE 34 | | | | | 4 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-12 RCN3 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 ECC3 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-15 MKB2B Marketing B2B | 15 | | 15 | | |
| SAE3-1 PILPJ Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 DCERE Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| SAE3-3 DEVEXPCO Développer une expertise commerciale | 30 | | 30 | | |
| UE 44 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-5 LVA4 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LVB4 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 ECC4 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4 | 5 | | 5 | | |
| R4-9 FDMANEQ Fondamentaux du management équipe commerciale | 20 | | 20 | | |
| SAE4-3 EPACR Elaborer plan d'actions commercial relationnel | 20 | | 20 | | |
| Stage BUT2 | | | | | |
| Compétence 5 Relation Client - Niveau 1 | | | | | 10 |
| UE 35 | | | | | 4 |
| Portfolio S3 | | | | | |
| R3-12 RCN3 Ressources et culture numériques 3 | | | | | |
| R3-13 ECC3 Expression, Communication, Culture 3 | | | | | |
| R3-16 FDRC Fondamentaux de la relation client | 15 | | 15 | | |
| SAE3-1 PILPJ Piloter un projet en déployant les TC | | | | | |
| SAE3-2 DCERE Démarche de création ou de reprise d'entreprise | | | | | |
| SAE3-3 DEVEXPCO Développer une expertise commerciale | | | | | |
| UE 45 | | | | | 6 |
| Portfolio S4 | | | | | |
| R4-10 RCO Relation client omnicanale | 25 | | 25 | | |
| R4-5 LVA4 Anglais appliqué au commerce 4 | | | | | |
| R4-6 LVB4 LV B appliquée au commerce 4 | | | | | |
| R4-7 ECC4 Expression, communication, culture 4 | | | | | |
| R4-8 PPP4 Projet Personnel et Professionnel 4 | | | | | |
| SAE4-3 EPACR Elaborer plan d'actions commercial relationnel | | | | | |
| | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Stage BUT2 | | | | | |

| - | Volume horaire | CM | TD | TP | ECTS |
|---|---|---|---|---|---|
| Bonus Optionnel BUT 3 Semestre 5 | | | | | |
| Bonus Optionnel BUT 3 Semestre 6 | | | | | |
| Compétence 1 Marketing - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 51 | | | | | 8 |
| PF5 Portfolio S5 | 10 | | 10 | | |
| R5-1 STRE1 Stratégie d'entreprise 1 | 20 | | 20 | | |
| R5-3 FINREGECO Financement et régulation de l'économie | 15 | | 15 | | |
| R5-4 DAC2 Droit des activités commerciales 2 | 15 | | 15 | | |
| R5-5 ANAFIN Analyse financière | 15 | | 15 | | |
| R5-6 LVA5 Anglais du commerce 5 | 20 | | 20 | | |
| R5-7 LVB5 LVB du commerce 5 | 20 | | 20 | | |
| R5-8 ECC5 Expression, Communication, Culture 5 | 20 | | 20 | | |
| R5-9 PPP5 Projet Personnel et Professionnel 5 | 15 | | 15 | | |
| SAE5-1 PILSTRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie cl | 80 | | 80 | | |
| UE 61 | | | | | 5 |
| PF6 Portfolio S6 | 15 | | 15 | | |
| R6-1 STRE2 Stratégie d'entreprise 2 | 15 | | 15 | | |
| Stage BUT3 | 20 | | 20 | | |
| Compétence 2 Vente - Niveau 3 | | | | | 13 |
| UE 52 | | | | | 8 |
| PF5 Portfolio S5 | | | | | |
| R5-2 NEGOSP1 Négocier dans des contextes spécifiques 1 | 20 | | 20 | | |
| R5-4 DAC2 Droit des activités commerciales 2 | | | | | |
| R5-5 ANAFIN Analyse financière | | | | | |
| R5-6 LVA5 Anglais du commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LVB5 LVB du commerce 5 | | | | | |
| R5-8 ECC5 Expression, Communication, Culture 5 | | | | | |
| R5-9 PPP5 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| SAE5-1 PILSTRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie cl | | | | | |
| UE 62 | | | | | 5 |
| PF6 Portfolio S6 | | | | | |
| R6-2 NEGOSP2 Négocier dans des contextes spécifiques 2 | 15 | | 15 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 4 Business Développement - Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 54 | | | | | 7 |
| PF5 Portfolio S5 | | | | | |
| R5-10 RCNBD RCN appliquées au business développement et au | 15 | | 15 | | |
| R5-11 DEVPMAN Développement des pratiques managériales | 25 | | 25 | | |
| R5-14 PILEC Pilotage de l'équipe commerciale | 25 | | 25 | | |
| R5-6 LVA5 Anglais du commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LVB5 LVB du commerce 5 | | | | | |
| R5-9 PPP5 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |
| SAE5-1 PILSTRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie cl | | | | | |
| UE 64 | | | | | 10 |
| PF6 Portfolio S6 | | | | | |
| R6-3 MANCC Management des comptes-clés (KAM) | 20 | | 20 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |
| Compétence 5 Relation Client - Niveau 2 | | | | | 17 |
| UE 55 | | | | | 7 |
| PF5 Portfolio S5 | | | | | |
| R5-10 RCNBD RCN appliquées au business développement et au | | | | | |
| R5-12 MANVC Management de la valeur client | 25 | | 25 | | |
| R5-13 MKSERV Marketing des services | 30 | | 30 | | |
| R5-6 LVA5 Anglais du commerce 5 | | | | | |
| R5-7 LVB5 LVB du commerce 5 | | | | | |
| R5-9 PPP5 Projet Personnel et Professionnel 5 | | | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| SAE5-1 PILSTRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie cl | | | | | |
| UE 65 | | | | | 10 |
| PF6 Portfolio S6 | | | | | |
| R6-4 NVCOMPC Nouveaux comportements des clients | 15 | | 15 | | |
| Stage BUT3 | | | | | |

### A savoir

**Niveau d'entrée :** Niveau IV (BP, BT, Baccalauréat professionnel ou technologique)
**Niveau de sortie :** Niveau II (Licence ou maîtrise universitaire)
**Prix total TTC :** 9400/an

### Conditions d'accès FC

- Personnes en reprise d'études, salariés, demandeurs d'emploi, VAE, ...
- Etre titulaire d'un diplôme de niveau bac + 2

### Modalités de recrutement (FC)

Sélection sur Dossier PARCOURSUP+ et entretien

### Calendrier et période de formation FC

Année universitaire

### Références et certifications

**Identifiant RNCP :** 35354
**Codes ROME :** E1101 - Animation de site multimédia

E1103 - Communication

M1302 - Direction de petite ou moyenne entreprise

M1705 - Marketing

M1706 - Promotion des ventes

**Codes FORMACODE :** 34093 - Marketing digital

**Codes NSF :** 312 - Commerce, vente

### Contacts Formation Continue

Estelle Laurent

03 22 53 40 74

estelle.laurent@u-picardie.fr

Avenue des Facultés Le Bailly
80025 Amiens Cedex 1
France

Le 30/10/2026