



Parcours Management commercial et marketing omnicanal

BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO)



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Compétences acquises

Déployer le marketing omnicanal et digital

- Participer à la commercialisation d'un produit en mode e-commerce en formulant une proposition omnicanale optimisée
- Définir de manière éco-responsable, le meilleur mix marketing digital pour une organisation

Assurer le développement des affaires, de la prospection à la fidélisation

- Participer à la gestion d'un point de vente en vue de sa pérennisation dans un contexte concurrentiel
- Développer une force de vente performante, grâce à l'utilisation d'outils de management et d'animation d'équipe
- Veiller au suivi de la force de vente pour répondre aux objectifs commerciaux fixés par la stratégie de distribution

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Stages

Stage : Obligatoire

Et après

Débouchés professionnels

Le diplômé du B.U.T. GACO, parcours MCMO peut exercer les fonctions de

- Commercial
- Assistant commercial
- ...



Programme

BUT 1 COMMUN

GACO SEMESTRE 1 COMMUN

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C1.1 Gérer un Projet - Participer à la réalisation d'un projet	Compétence						10 crédits
C1.2 Participer au Pilotage - S'insérer dans le Pilotage de l'Organisation	Compétence						10 crédits
C1.3 Concevoir la Démarche Marketing - Participer à la Démarche Marketing	Compétence						10 crédits
R1.01 PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	Ressource			12h			
R1.02 LANGUE VIVANTE 1 – ANGLAIS DES AFFAIRES	Ressource		1,5h	18h	10,5h		
R1.03 LANGUE VIVANTE 2 - ALLEMAND / ESPAGNOL / ITALIEN	Ressource			18h			
R1.04 CULTURE JURIDIQUE	Ressource		12h	18h			
R1.05 FONDAMENTAUX DE LA COMPTABILITÉ	Ressource		15h	15h			
R1.06 ÉCONOMIE : LES FONDAMENTAUX DE L'ÉCONOMIE	Ressource		15h	15h			
R1.07 TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION ET DE LA COMMUNICATION	Ressource				19,5h		
R1.08 GESTION DE PROJET ET MANAGEMENT OPÉRATIONNEL	Ressource		10,5h		9h		
R1.09 FONDAMENTAUX DU MARKETING	Ressource		15h	15h			
R1.10 EXPRESSION ET COMMUNICATION	Ressource		1,5h	13,5h	7,5h		
SAÉ 1.01 FORMALISER LE PROJET D'UNE ORGANISATION	SAÉ		1,5h	12h	3h		
SAÉ 1.02 PARTICIPER AU PILOTAGE D'UNE ORGANISATION	SAÉ		3h	13,5h	1,5h		
SAÉ 1.03 ÉTABLIR LE DIAGNOSTIC MARKETING D'UNE ORGANISATION - RECUEIL DE DONNÉES	SAÉ		6h	15h			
SAÉ 1.04 IDENTIFIER LES COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	SAÉ				7,5h		
PORTFOLIO S1	SAÉ		1,5h	3h			

GACO SEMESTRE 2 COMMUN

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C2.1 Gérer un Projet - Participer à la réalisation d'un projet	Compétence						10 crédits



C2.2 Participer au Pilotage - S'insérer dans le pilotage de l'organisation	Compétence						10 crédits
C2.3 Concevoir la Démarche Marketing - Participer à la Démarche Marketing	Compétence						10 crédits
R2.01 PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	Ressource	4,5h	10,5h				
R2.02 LANGUE VIVANTE 1 – ANGLAIS DES AFFAIRES	Ressource	1,5h	18h	10,5h			
R2.03 LANGUE VIVANTE 2 - ALLEMAND / ESPAGNOL / ITALIEN	Ressource		18h				
R2.04 DROIT DE L'ENTREPRISE	Ressource	12h	18h				
R2.05 PILOTAGE COMPTABLE ET FINANCIER NIVEAU 1	Ressource	15h	19,5h				
R2.06 ÉCONOMIE, ORGANISATIONS ET DÉVELOPPEMENT DURABLE	Ressource	15h	19,5h				
R2.07 TRAITEMENT DE L'INFORMATION	Ressource		15h	19,5h			
R2.08 MANAGEMENT DES ORGANISATIONS	Ressource	13,5h	16,5h				
R2.09 MARKETING D'ÉTUDE	Ressource	18h	18h				
R2.10 EXPRESSION ET COMMUNICATION	Ressource	3h	18h	9h			
SAÉ 2.01 PARTICIPER À UN PROJET TRANSVERSE	SAÉ	3h	6h				
SAÉ 2.02 PARTICIPER AU PILOTAGE D'UNE ORGANISATION ÉTUDE CONCURRENTIELLE	SAÉ	3h	7,5h	10,5h			
SAÉ 2.03 MENER UNE ÉTUDE MARKETING	SAÉ	6h	10,5h	6h			
STAGE BUT1	SAÉ						
PORTFOLIO S2	SAÉ		4,5h				

BUT 2 MCMO

GACO MCMO SEMESTRE 3

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C3.1 Gérer un Projet - Collaborer à la Gestion de Projet	Compétence						4 crédits
C3.2 Participer au Pilotage - Collaborer au Pilotage de l'Organisation	Compétence						7 crédits
C3.3 Concevoir la Démarche Marketing - Piloter la Démarche Marketing à l'International	Compétence						7 crédits
C3.4 Déployer le Marketing Omnicanal et Digital - Contribuer au Développement du Marketing Omnicanal (compétence de parcours)	Compétence						6 crédits
C3.5 Assurer le Développement des Affaires - Mettre en Place la Politique d'Achat et de Distribution (compétence de parcours)	Compétence						6 crédits



R3.01 PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	Ressource	3h	3h	9h
R3.02 LANGUE VIVANTE 1 - ANGLAIS DES AFFAIRES	Ressource	1,5h	9h	10,5h
R3.03 LANGUE VIVANTE 2 - ALLEMAND / ESPAGNOL / ITALIEN	Ressource		9h	10,5h
R3.04 DROIT DU TRAVAIL	Ressource	7,5h	12h	
R3.05 STRATÉGIE D'ENTREPRISE	Ressource	7,5h	12h	
R3.06 MARKETING STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNEL	Ressource	4,5h	9h	6h
R3.07 RESSOURCES HUMAINES	Ressource	4,5h	15h	
R3.08 EXPRESSION ET COMMUNICATION	Ressource	1,5h	9h	4,5h
R3.MCMO.09 TRADE MARKETING ET MERCHANDISING	Ressource	4,5h	15h	4,5h
R3.MCMO.10 FONDAMENTAUX DU MARKETING DIGITAL	Ressource	4,5h	15h	4,5h
R3.MCMO.11 RESSOURCE LOCALE	Ressource	4,5h	16,5h	
SAÉ 3.MCMO.01 Analyser et améliorer la performance d'une organisation aux enjeux commerciaux	SAÉ	10,5h	30h	15h
SAÉ 3.MCMO.02 Concevoir l'approche phygitale d'une entreprise	SAÉ	10,5h	30h	
SAÉ 3.03 Collaborer dans le cadre d'un projet transverse	SAÉ			5h
PORTFOLIO S3	SAÉ			5h

GACO MCMO SEMESTRE 4

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C4.1 Gérer un Projet - Collaborer à la Gestion de Projet	Compétence						3 crédits
C4.2 Participer au Pilotage - Collaborer au Pilotage de l'Organisation	Compétence						6 crédits
C4.3 Concevoir la Démarche Marketing - Piloter la Démarche Marketing à l'International	Compétence						5 crédits
C4.4 Déployer le Marketing Omnicanal et Digital - Contribuer au Développement du Marketing Omnicanal (compétence de parcours)	Compétence						8 crédits
C4.5 Assurer le Développement des Affaires - Mettre en Place la Politique d'Achat et de Distribution (compétence de parcours)	Compétence						8 crédits
R4.01 PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	Ressource		3h	3h	4,5h		
R4.02 LANGUE VIVANTE 1 - ANGLAIS DES AFFAIRES	Ressource		1,5h	9h	10,5h		
R4.03 LANGUE VIVANTE 2 - ALLEMAND / ESPAGNOL / ITALIEN	Ressource			4,5h	10,5h		
R4.04 DROIT DES AFFAIRES	Ressource		9h	10,5h			
R4.05 OUTILS DE PILOTAGE	Ressource		3h	16,5h			
R4.06 EXPRESSION ET COMMUNICATION	Ressource		1,5h	9h	4,5h		



R4.MCMO.07 NÉGOCIATION COMMERCIALE	Ressource	3h	18h	9h
R4.MCMO.08 E-COMMERCE	Ressource	9h	27h	9h
R4.MCMO.10 RESSOURCE LOCALE	Ressource	7,5h	28,5h	
SAÉ 4.MCMO.01 Envisager une création d'activité dans le secteur commercial	SAÉ	3h	7,5h	15h
SAÉ 4.MCMO.02 Collaborer au développement des affaires, du e-commerce à la négociation client	SAÉ	10h	35h	
SAÉ 4.03 Collaborer et rendre compte d'un projet transverse	SAÉ			5h
STAGE BUT2	SAÉ			
PORTFOLIO S4	SAÉ			5h

BUT 3 MCMO - ALTERNANCE

GACO MCMO SEMESTRE 5 - ALTERNANCE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C5.1 Gérer un Projet - Piloter un Projet	Compétence						3 crédits
C5.2 Participer au Pilotage - Participer Activement à l'Amélioration du Pilotage de l'Organisation	Compétence						5 crédits
C5.3 Concevoir la Démarche Marketing - Piloter la Démarche Marketing à l'International	Compétence						4 crédits
C5.4 Déployer le Marketing Omnicanal et Digital - Mettre en Oeuvre la Stratégie de Marketing Omnicanal et Digital (compétence de parcours)	Compétence						9 crédits
C5.5 Assurer le Développement des Affaires - Piloter la Gestion de la Relation Client (compétence de parcours)	Compétence						9 crédits
R5.01 PROJET PERSONNEL ET PROFESSIONNEL	Ressource			7,5h	4,5h		
R5.02 LANGUE VIVANTE 1 - ANGLAIS DES AFFAIRES	Ressource		1,5h	3h	10,5h		
R5.03 LANGUE VIVANTE 2 - ALLEMAND / ESPAGNOL / ITALIEN	Ressource		1,5h	3h	10,5h		
R5.04 ACHATS	Ressource		1,5h	6h	9h		
R5.05 LOGISTIQUE	Ressource		1,5h	7,5h	4,5h		
R5.MCMO.06 STRATÉGIE DIGITALE INBOUND	Ressource			24h	4,5h		
R5.MCMO.07 DROIT DE LA COMMUNICATION NUMÉRIQUE	Ressource			16,5h			
R5.MCMO.08 GESTION COMMERCIALE, GESTION DE LA DATA, CRM	Ressource			18h	10,5h		



R5.MCMO.XX ADAPTATION LOCALE - CRÉATION DE SITE WEB, Hébergement, RÉFÉRENCIEMENT Ressource 22,5h

SAÉ 5.MCMO.01 Piloter un projet aux enjeux commerciaux SAÉ 30h 15h

SAÉ 5.02 Conduire un projet de développement commercial dans un contexte international SAÉ 6h 12h 4,5h

PORTFOLIO S5 SAÉ 4,5h

GACO MCMO SEMESTRE 6 - ALTERNANCE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
C6.1 Gérer un Projet - Piloter un Projet	Compétence						3 crédits
C6.2 Participer au Pilotage - Participer Activement à l'Amélioration du Pilotage de l'Organisation	Compétence						5 crédits
C6.3 Concevoir la Démarche Marketing - Piloter la Démarche Marketing à l'International	Compétence						4 crédits
C6.4 Déployer le Marketing Omnicanal et Digital - Mettre en Oeuvre la Stratégie de Marketing Omnicanal et Digital (compétence de parcours)	Compétence						9 crédits
C6.5 Assurer le Développement des Affaires - Piloter la Gestion de la Relation Client (compétence de parcours)	Compétence						9 crédits
R6.01 DÉMARCHE QUALITÉ	Ressource		1,5h	9h	1,5h		
R6.02 LANGUE VIVANTE 1 - ANGLAIS DES AFFAIRES	Ressource		1,5h	3h	9h		
R6.03 TRAITEMENT DES DONNÉES	Ressource		1,5h	9h	7,5h		
R6.MCMO.04 STRATÉGIE DIGITALE OUTBOUND ET INDICATEURS DE PERFORMANCE DU MARKETING DIGITAL	Ressource			19,5h	4,5h		
R6.MCMO.05 MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE	Ressource			15h	4,5h		
R6.MCMO.99 ADAPTATION LOCALE - LV2 ALLEMAND / ESPAGNOL / ITALIEN	Ressource					7,5h	
SAÉ 6.MCMO.01 Piloter et rendre compte d'un projet aux enjeux commerciaux	SAÉ			30h	13,5h		
STAGE BUT3	SAÉ						
PORTFOLIO S6	SAÉ			4,5h			