

# BUT Gestion Administrative et Commerciale des Organisations (GACO), parcours Management Commercial et Marketing Omnicanal (MCMO)

## Présentation

### Objectifs

Numéro RNCP :

Parcours Management Commercial et Marketing Omnicanal : RNCP 35388

### Qu'est-ce que le BUT GACO ?

- **Trois ans de formation professionnalisante et polyvalente** en gestion de projet, marketing, Ressources Humaines, commerce, gestion.
- Le **grade de licence obtenu** en 1 800 heures (180 ECTS) d'enseignement centrés sur l'acquisition de compétences, réparties en 6 semestres et composées de cours magistraux, de travaux dirigés et de travaux pratiques.
- Des **misés en situation d'Apprentissage et d'évaluation** (SAé) : études de cas, projets d'entreprises, business games
- Une formation qui permet une **insertion professionnelle rapide** ou, une poursuite d'études.

### Les atouts du BUT GACO :

- Un diplôme délivré par l'état aligné sur les standards internationaux.
- Le **D.U.T. délivré au bout des 2 premières années** permet soit d'intégrer le monde professionnel à BAC+2 soit d'intégrer d'autres formations sous conditions.
- Un enseignement **encadré par une équipe pédagogique expérimentée composée d'enseignants universitaires et d'intervenants professionnels.**
- **Une pédagogie innovante** par compétences adaptée aux métiers d'aujourd'hui et de demain.
- Des **misés en situations professionnelles** (22 à 26 semaines de stages et 150 à 250 heures annuelles SaE)
- Le **choix du parcours dès la 2ème année.**
- Des **débouchés** variés à court et moyen terme
- **Attractivité et visibilité renforcées** par un programme national (PN) complété d'enseignements adaptés au tissu économique local (30 % d'adaptation locale)
- Construction progressive de son **Projet Professionnel et Personnel**
- Accès à des **passerelles** tout au long du cursus

## Durée de la formation

3 ans

## Lieu(x) de la formation

- Lyon

## Public

### Niveau(x) de recrutement

- Bac
- Bac + 1
- Bac + 2

## Contacts

### Responsables pédagogiques

- [RONCHETTI Jérôme](#)

### Contacts scolarité

#### Responsable du parcours :

CHARBONNEL Carole  
[carole.charbonnel@univ-lyon3.fr](mailto:carole.charbonnel@univ-lyon3.fr)

#### Scolarité :

Elodie PIRIOU  
Tél : 04 81 65 26 16  
[elodie.piriou@univ-lyon3.fr](mailto:elodie.piriou@univ-lyon3.fr)

Carole GIRIER

Tél : 04 81 65 26 17  
[carole.girier@univ-lyon3.fr](mailto:carole.girier@univ-lyon3.fr)

## Spécificités

Le BUT GACO parcours MCMO (Management Commerciale et Marketing Omnicanal) prépare aux métiers du marketing et du commerce, principalement dans le secteur marchand.

## Admission

### Pré-requis

#### Formation(s) requise(s)

Bac ou titre admis en équivalence.

### Candidature

#### Conditions d'admission / Modalités de sélection

Les candidatures en 1ère année se font uniquement par le biais de

**PARCOURSUP**.

- La formation est accessible après le baccalauréat ou équivalent.
- Le recrutement est sélectif, sur dossier, via la plateforme Parcoursup pour les lycéens, les candidats en réorientation ou en reprise d'études, les candidats en formation continue.
- Accueil de baccalauréats technologiques (STMG principalement) et de bacs généraux (toutes spécialités).
- Un bon niveau de compréhension de l'anglais est nécessaire (une partie des cours en anglais)
- Le BUT est intégré au parcours LMD de 3 ans, et permet l'obtention du grade licence.

## Et après ?

### Niveau de sortie

#### Année post-bac de sortie

- Bac + 3

#### Niveau de sortie

- Niveau 6

### Poursuites d'études

Le B.U.T. a vocation à préparer les étudiants à **l'insertion professionnelle à BAC + 3**. Néanmoins, les poursuites d'études restent possibles en Masters et

## Inscriptions

### Coût de la formation

Tarifs Formation continue et alternance

## Handicap

[Pôle handicap étudiant](#)



<https://iut.univ-lyon3.fr/>

IUT - Université Jean Moulin Lyon 3

Institut Universitaire de  
Technologie

Adresse postale :  
I.U.T. Jean Moulin Lyon3  
1 C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon Cedex 08

Ecoles de commerce.

Au bout de 2 ans d'études : obtention automatique du diplôme D.U.T. nouvelle formule pour intégrer d'autres formations sous conditions.

### **Secteurs d'activité ou type d'emploi**

Nos diplômés sont polyvalents et peuvent prétendre à des emplois en TPE, PME/PMI, grandes entreprises, collectivités territoriales, administrations, établissements publics, associations, banques et assurances, grande distribution, entreprises de transport et de logistique, cabinets d'experts comptables, entreprises de services de télécommunication, d'intérim....

### **Parcours Management Commercial et Marketing Omnical (MCMO)**

A l'issue du BUT bac +3 :

Métiers commerciaux de terrain (ex. chef de secteur, chargé de clientèle, conseiller en point de ventes, assistant chef de rayon)

Assistanat en back office (ex. assistant e-commerce, assistant acheteur, assistant export...)

Il est à noter que l'accès à une fonction d'encadrement en marketing et ventes requiert généralement une poursuite d'études après le BUT (ex. chef de produit, manager marketing digital, responsable grands comptes, chef de zone export...)



<https://iut.univ-lyon3.fr/>

**IUT - Université Jean Moulin Lyon 3**

**Institut Universitaire de  
Technologie**

Adresse postale :

I.U.T. Jean Moulin Lyon3

1 C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon Cedex 08

## Programme

### Organisation du BUT GACO

Les ressources communes à tous les parcours sont le droit, l'économie, le marketing, les ressources humaines, la comptabilité, la finance, la logistique, l'expression-communication, le projet personnel et professionnel et 2 langues vivantes.

A cela, s'ajoutent des compétences propres à chaque parcours en années 2 et 3.

#### - En blocs de compétences :

- Gérer un projet interne ou externe à l'organisation,
- Participer au pilotage interne de l'organisation,
- Concevoir la démarche marketing

Le Commerce international est enseigné en module spécifique GACO Lyon (3<sup>e</sup> année)

#### Parcours MCMO :

- Compétences en marketing digital et non digital : Trade marketing, Marketing digital, Sustainable marketing (en anglais), Inbound marketing, Outbound marketing
- Compétences commerciales : Négociation, E-business (en anglais), Customer Relationship Management, Merchandising, Management de la performance commerciale

[Télécharger ICI](#) la présentation du diplôme

[Télécharger ICI](#) la maquette pédagogique du diplôme en formation initiale



<https://iut.univ-lyon3.fr/>

**IUT - Université Jean Moulin Lyon 3**

**Institut Universitaire de  
Technologie**

Adresse postale :  
I.U.T. Jean Moulin Lyon3  
1 C avenue des Frères Lumière  
CS 78242  
69372 Lyon Cedex 08