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 **mises 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 **mises 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

Scolarité :
BUT 1 Gestion Administrative et Commerciale des Organisations
- Elodie PIRIOU
Tél : 04 81 65 26 16
elodie.piriou@univ-lyon3.fr

BUT 2 Gestion Administrative et Commerciale des

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

Modalités de candidature spécifiques

Conditions d'admission / Modalités de sélection

Les candidatures en 1ère année se font uniquement par le biais d**e 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.

Candidature via E-CANDIDAT LYON 3 :

- à partir du 15 février pour le parcours MCMO 2e année en alternance
- à partir du 15 février pour le parcours MCMO 3e année en alternance
- à partir du 18 mai pour le parcours MCMO 3e année.

Ce parcours est proposé en alternance (contrat de 24 mois) en 2e et 3e année.

Organisations
- Carole GIRIER
Tél : 04 81 65 26 17
carole.girier@univ-lyon3.fr

BUT 3 Gestion Administrative et Commerciale des Organisations
- DAVASSOU Catherine
Tél : 04 81 65 26 21
catherine.davassou@univ-lyon3.fr

Inscriptions

Coût de la formation

Coût de la formation Tarifs Formation continue et alternance
En savoir plus

Handicap

Pôle handicap étudiant

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 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...)

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° 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