

### PARCOURS MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING OMNICANAL (M.C.M.O.)

#### FORMATION INITIALE :

incluant des stages longs professionnalisa

#### PRÉSENTATION

##### Qu'est-ce que le B.U.T. G.A.C.O. en général ?

- Trois ans de formation professionnalisa et polyvalente en gestion de projet, marketing, ressources humaines, commerce, gestion.
- Le grade de licence obtenu en 1800 heures (180 E.C.T.S.) 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 (S.A.É.) : études de cas, projets d'entreprises, business games.
- Une préparation aux fonctions d'assistanat dans les fonctions supports des organisations, à l'entrepreneuriat (création et reprise d'entreprise), aux fonctions commerciales de terrain et d'assistanat marketing et commercial.
- Une formation qui permet une insertion professionnelle rapide ou, sous conditions, une poursuite d'études pour 50 % au maximum de la promotion.

##### Les atouts du B.U.T. G.A.C.O. :

- 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 baccalauréat +2 soit d'intégrer d'autres formations sous conditions.
- Un enseignement technologique, « terrain », 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 S.A.É.).
- Le choix du parcours dès la 2e année.
- Un réseau de 16 départements G.A.C.O. en France.
- Des débouchés variés à court et moyen terme.
- Attractivité et visibilité renforcées par un programme national (P.N.) 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.
- Un départ possible à l'étranger en 3e année.

##### Spécificités M.C.M.O. :

Le B.U.T. Gestion administrative et commerciale des organisations parcours M.C.M.O. (Management Commercial et Marketing Omnicanal) prépare aux **métiers du marketing et du commerce**, principalement dans le secteur marchand.

Ce parcours en **formation initiale** inclut **deux stages obligatoires** autre le stage de 1<sup>e</sup> année (2 à 4 mois de stage en 2<sup>e</sup> année, et 3 à 6 mois en 3<sup>e</sup> année). Il est possible au cas par cas d'effectuer un ou deux semestres à l'étranger.

#### COMPÉTENCES VISÉES

- **Compétences en marketing digital et non digital :** Trade marketing, E-Marketing, Sustainable marketing (en anglais), Inbound marketing, Outbound marketing.
- **Compétences commerciales :** Négociation, E-business (en anglais), Customer Relationship Management, Merchandising, Management de la performance Commerciale, Commerce international.
- **Gérer un projet** interne ou externe à l'organisation.
- **Participer au pilotage** interne de l'organisation.



## Diplôme proposé à :

- Lyon

## CONTENU DU DIPLÔME

- > Marketing
- > Commerce
- > Ressources humaines
- > Stratégie
- > Comptabilité
- > Economie
- > Droit
- > Expression-communication
- > Projet personnel et professionnel
- > 2 langues vivantes.

## VOS FUTURS MÉTIERS

La spécialisation Management Commercial Marketing Omnicanal MCMO permet en plus d'envisager une carrière dans des entreprises du digital, de l'industrie et des services, dans les métiers suivants :

- Marketing : chargé de marketing, digital marketing manager, assistant chef de produit, responsable e-commerce...
- Commerce : chef de secteur, responsable d'enseigne, chef de rayon, responsable de magasin, commercial export...
- L'accès à des fonctions d'encadrement marketing et commercial requiert généralement une poursuite d'études après le B.U.T. M.C.M.O.

## VOLUME HORAIRE

1800 heures de cours sur 3 années

## MODALITÉS DE CANDIDATURE

Les candidatures en 1<sup>e</sup> 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 B.U.T. est intégré au parcours L.M.D. de 3 ans, et permet l'obtention du grade licence.

## PUBLICS CONCERNÉS

Niveau de recrutement :

**Baccalauréat, +1, +2**

## CONTACTS

### Responsable du diplôme

Jérôme RONCHETTI

jerome.ronchetti@univ-lyon3.fr

### Responsable du parcours

Carole CHARBONNEL

carole.charbonnel@univ-lyon3.fr

### Scolarité

Elodie PIRIOU - B.U.T. 1 et B.U.T. 3

elodie.piriou@univ-lyon3.fr

Tél : 04 81 65 26 16

Carole GIRIER - B.U.T. 2

carole.girier@univ-lyon3.fr

Tél. : 04 81 65 26 17

### Chargée des Relations Entreprises

Fabienne GUENARD

fabienne.guenard@univ-lyon3.fr

Tél. : 04 81 65 26 22

## L'INTERNATIONAL

### Référent R.I.

Gilles SANLAVILLE

gilles.sanlaville@univ-lyon3.fr

### Départ possible dans les universités partenaires

- en B.U.T. 2 au semestre ou à l'année
- en B.U.T. 3 au semestre ou à l'année