

PARCOURS MANAGEMENT COMMERCIAL ET MARKETING OMNISCANAL (M.C.M.O.)

FORMATION INITIALE :

incluant des stages longs professionnalisants

PRÉSENTATION

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

- 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 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'assistantat dans les fonctions supports des organisations, à l'entrepreneuriat (création et reprise d'entreprise), aux fonctions commerciales de terrain et d'assistantat 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 Omniscanal) prépare aux **métiers du marketing et du commerce**, principalement dans le secteur marchand.

Ce parcours en **formation initiale** inclut **deux stages obligatoires** outre le stage de 1^{re} année (2 à 4 mois de stage en 2^e année, et 3 à 6 mois en 3^e 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 DIPLOME

- > 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^{re} 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