

ALTERNANCE EN COMMUNICATION

2026- 2027



Emma GERPHAGNON

CONTACT

📞 07-72-21-28-59

✉ emmagerphagnon@gmail.com

🏠 42240 Saint Paul en Cornillon

LANGUES

. Français

. Anglais: conversation basique

. Espagnol: conversation basique

COMPÉTENCES

Informatique:

. Logiciels Microsoft : Word, Excel, Power Point

. Logiciels de création : Canva, Wix, Wordpress, Mindview

CENTRES D'INTÉRÊTS



Danse



Sport



Ateliers
créatifs



Mode

Étudiante en communication, créative et motivée, je recherche une alternance pour ma 3ème année de BUT Techniques de Commercialisation. Organisée et force de proposition, je souhaite développer mes compétences tout en contribuant activement aux projets de communication de votre entreprise.

FORMATIONS

2024-2027

. **BUT Techniques de Commercialisation**
Parcours Marketing Digital, E-Business et
Entreprenariat

Compétences développées : Vente, Marketing et Communication

IUT Jean Monnet Saint Etienne (42000)

2024

. **Baccalauréat STMG (Sciences et Technologies du**
Management et de la Gestion) option Ressources
Humaines

Mention Assez Bien

Lycée Albert Camus Firminy (42700)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2026

. **Stage de 2 mois en communication à Ama Event Saint-Étienne (42000)**

Création et publication de contenus sur les réseaux sociaux (Instagram, TikTok, LinkedIn), gestion des publications, réalisation des cartes de visite et des tee-shirts aux couleurs de l'entreprise. Participation à l'organisation d'événements, aide à la préparation de mariages et autres réceptions, installation de décorations de table et montage d'arches de ballons.

2025-2026

. **Projet d'étude marketing réalisé dans le cadre du BUT**
Techniques de Commercialisation- Lisa Calvo

Boutique de prêt-à-porter à Saint-Étienne (42000) - Analyse du marché et recommandations stratégiques.

2025

. **Stage de 3 semaines dans une boutique de prêt à porter**
Un Air D'Atelier à Saint-Etienne (42000)

Participation aux missions de communication, publications sur les réseaux sociaux (Instagram, TikTok, facebook), merchandising, étiquetage, gestion des stocks et rangement afin d'optimiser l'organisation et la visibilité des produits en boutique.

2019-2025

. **Vente de muguet lors du premier mai.**

Gestion de la préparation des produits, vente de ces derniers et contact avec les clients.

2023-2025

. **Actions de bénévolats au sein d'un club de Gymnastique**
"LibertéGym" au Chambon Feugerolles (42500)

Animations diverses auprès des enfants (ateliers créatifs, jeux d'adresse...). Gestion de la billetterie : vente des tickets, encaissements via terminal SumUp et tenue de caisse.

PROGRAMME DE FORMATION – Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) - Techniques de commercialisation (TC) – Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE) – 3^{ème} année - N° fiche RNCP 35 354 (RNCP41623 à partir du 01/09/2026) - Nbre d'heures total : 407 h

Pré-requis : Etudiants autorisés à suivre la formation de BUT3 – Parcours MDEE.

Etudiant BUT2 TC.

BTS, L2 tertiaire (sur dossier et entretien).

Les autres types de candidatures seront étudiées de façon spécifique.

Public : apprentis, contrats de professionnalisation

Modalités d'évaluation : contrôle continu et soutenance finale (mémoire)



Objectifs : Le parcours marketing digital, e-business et entrepreneuriat vise à former aux activités commerciales digitales en développant des compétences dans le pilotage et la gestion de ces activités d'une part, et dans le développement de projet commercial digital pouvant mener à la création d'une start-up d'autre part. Les diplômés exerceront les métiers du marketing digital, du e-business au sein de tout type d'organisation et les métiers de l'entrepreneuriat. (Source Programme National PN Mai 2022)

Spécificités de la formation :

Le BUT TC Parcours MDEE est organisé autour de **5 compétences**, 3 communes aux différents parcours de la spécialité Techniques de Commercialisation (Marketing, Vente, Communication commerciale) et 2 spécifiques au parcours MDEE (Marketing digital, E-business, Entrepreneuriat).

Parmi les **adaptations locales** mises en place, on notera la préparation à la **certification GOOGLE** avec la possibilité de son obtention.

Equipe pédagogique :

Enseignants : des spécialistes dans tous les domaines (marketing digital, commerce international, négociation...)

Enseignants chercheurs : titulaires dans les différents axes de recherche du laboratoire CoActis de l'Université Jean Monnet, Saint-Étienne et de l'Université Lyon 2.

Vacataires professionnels : travaillant dans les domaines liés au parcours MDEE.

Personnels de l'Université : travail en collaboration étroite avec le personnel de la bibliothèque.

Les niveaux (1 niveau correspond à une année universitaire) de développement des compétences.

MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-business et Entrepreneuriat
Niveau 1 BUT 1 ^{ère} année Pour construire un offre commerciale simple	Niveau 1 BUT 1 ^{ère} année Pour préparer l'entretien de vente	Niveau 1 BUT 1 ^{ère} année Pour structurer un plan de communication		
Niveau 2 BUT 2 ^{ème} année Pour construire un offre commerciale complexe ou innovante	Niveau 2 BUT 2 ^{ème} année Pour mener un entretien de vente simple	Niveau 2 BUT 2 ^{ème} année Pour élaborer un plan de communication	Niveau 2 BUT 2 ^{ème} année Participer activement au projet digital	Niveau 1 BUT 2 ^{ème} année Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active
Niveau 3 BUT 3 ^{ème} année Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	Niveau 3 BUT 3 ^{ème} année Pour mener une vente complexe		Niveau 3 BUT 3 ^{ème} année Pour développer le projet digital en qu'initiateur	Niveau 2 BUT 3 ^{ème} année Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise

Source : Programme National Mai 2022.

PROGRAMME DE FORMATION – Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) - Techniques de commercialisation (TC) – Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE) – 3^{ème} année - N° fiche RNCP 35 354 (RNCP41623 à partir du 01/09/2026) - Nbre d'heures total : 407 h

SEMESTRE 5

COMPETENCES PROFESSIONNELLES	Blocs Compé- tences RNCP	Ressources (ou disciplines enseignées)	Situation(s) d'Apprentissage et d'Evaluation (ou Mise(s) en situation professionnelle)
Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités Je suis chargé(e) de : - Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement - Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) - Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur - Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre	MARKETING	• Stratégie d'entreprise • Financement et régulation de l'économie • Droit des activités commerciales • Analyse financière	Mise en situation professionnelle : - Développement d'un projet digital.
Pour mener une vente complexe Je suis chargé(e) de : - Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel - Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe. - Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc	VENTE	• Négocier dans des contextes spécifiques • Droit des activités commerciales • Analyse financière	
Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur Je suis chargé(e) de - Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information - Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital - Elaborer un cahier des charges e-business - S'appuyer sur des indicateurs de performance pour améliorer la relation client - Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce	MARKETING DIGITAL	• MDEE : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business. • MDEE : Référencement • MDEE : Stratégie sociale média et e-CRM • MDEE : Stratégie de contenu et rédaction web • MDEE : Logistique et supply chain	
Pour construire un projet e-business en tant responsable de projet ou d'entreprise Je suis chargé(e) de : - Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités - Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique - Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model - Contrôler la conformité et la pertinence du modèle - Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées - Développer un projet de façon proactive	E-business et entrepreneuriat	• MDEE : Financement et régulation de l'économie • MDEE : Droit des activités commerciales • MDEE : Analyse financière • MDEE : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business. • MDEE : Management de la créativité et de l'innovation • MDEE : Business model • MDEE : Logistique et supply chain	
Ressources transversales		Expression, communication, culture Anglais, LV2 (allemand, espagnol, italien) appliquées au commerce Projet Personnel et Professionnel Portfolio (portefeuille de compétences),	
Adaptations locales Sensibilisation à l'intelligence artificielle / IA.			

PROGRAMME DE FORMATION – Bachelor Universitaire de Technologie (B.U.T.) - Techniques de commercialisation (TC) – Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE) – 3^{ème} année - N° fiche RNCP 35 354 (RNCP41623 à partir du 01/09/2026) - Nbre d'heures total : 407 h

SEMESTRE 6

COMPETENCES PROFESSIONNELLES	Blocs Compé tences RNCP	Ressources (ou disciplines enseignées)	Situation(s) d'Apprentissage et d'Evaluation (ou Mise(s) en situation professionnelle)
Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités Je suis chargé(e) de : - Mettre en place des outils de veille pour anticiper les évolutions de l'environnement - Elaborer une stratégie marketing dans un environnement instable (sanitaire, économique ou interne) - Faire évoluer l'offre à l'aide de leviers de création de valeur - Intégrer la RSE dans la stratégie de l'offre	MARKETING	Stratégie d'entreprise	Mise en situation professionnelle : - Activité en entreprise : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
Pour mener une vente complexe Je suis chargé(e) de : - Identifier les techniques d'achat employées par un acheteur professionnel - Elaborer des outils de gestion et de calcul efficaces (facture, échéancier, devis) pour la vente complexe. - Maîtriser les codes propres à l'univers spécifique rencontré : achat, finance, industrie, international, etc	VENTE	Négocier dans des contextes spécifiques	
Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur Je suis chargé(e) de - Exploiter les données de masse en mobilisant les bons outils de traitement de l'information - Mettre en œuvre des spécificités du marketing digital - Elaborer un cahier des charges e-business - S'appuyer sur des indicateurs de performance pour améliorer la relation client - Proposer des solutions adaptées aux spécificités de la chaîne logistique du e-commerce	MARKETING DIGITAL	MDEE : Trafic management – analyse d'audience	
Pour construire un projet e-business en tant responsable de projet ou d'entreprise Je suis chargé(e) de : - Concevoir un modèle d'affaires complet incluant les sources de valeur, les parties prenantes et les externalités - Faire des préconisations grâce aux outils du diagnostic stratégique - Elaborer les documents financiers nécessaires en tant que concepteur du business model - Contrôler la conformité et la pertinence du modèle - Choisir les techniques de créativité individuelle et collective adaptées	E-business et entrepreneuriat	MDEE : Formalisation et sécurisation d'un business model	
Ressources transversales		Portfolio (portefeuille de compétences),	
Adaptations locales Sensibilisation à l'IA.			

BUT 3 Techniques de Commercialisation
Parcours Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat (MDEE)
407h

SEPTEMBRE 2026				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

OCTOBRE 2026				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

NOVEMBRE 2026				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30				

DECEMBRE 2026				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30	31	

JANVIER 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
				1
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

FEVRIER 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26

MARS 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30	31		

AVRIL 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

MAI 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17*	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31				

6-7 : pont de l'ascension (IUT fermé)
*17 mai : Lundi de pentecôte (IUT fermé)

JUIN 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
	1	2	3	4
7	8	9	10	11
14	15	16	17	18
21	22	23	24	25
28	29	30		

JUILLET 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
			1	2
5	6	7	8	9
12	13	14	15	16
19	20	21	22	23
26	27	28	29	30

AOÛT 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
2	3	4	5	6
9	10	11	12	13
16	17	18	19	20
23	24	25	26	27
30	31			

SEPTEMBRE 2027				
LUN	MAR	MER	JEU	VEN
		1	2	3
6	7	8	9	10
13	14	15	16	17
20	21	22	23	24
27	28	29	30	

 Jour férié
 Présence IUT
 Soutenance

Journée de rentrée :	07/09/2026
Date retour dossier entreprise :	19/08/2027
Commission de département :	02/09/2027
Jury :	09/09/2027

Pour mémoire, vacances universitaires :				
Toussaint	du	24/10/26	au	01/11/26
Noël	du	19/12/26	au	03/01/27
Hiver	du	20/02/27	au	28/02/27
Printemps	du	17/04/27	au	25/04/27
Fermeture				
Ascension	du	06/05/27	au	09/05/27
Fermeture				
Été	du	26/07/27	au	18/08/27