DEPARTEMENTS TC.

Bachelor Universitaire de Technologie
Deuxième année

Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences

B.U.T. 2

En vigueur pour l'année 2022-2023

1. Organisation générale des enseignements du Bachelor Universitaire de Technologie

Les études conduisant à l'obtention du Bachelor Universitaire de Technologie sont organisées à temps plein sur une durée fixée à **six semestres**. La durée de formation encadrée correspond à environ **90 semaines**. Aux enseignements conduisant à la délivrance du diplôme universitaire de technologie s'ajoutent, dans le cadre d'une formation dirigée, 600 heures de projet faisant l'objet d'un tutorat en IUT et de 22 à 26 semaines consacrées à l'accomplissement d'un stage en entreprise. Les stages prévus dans le programme national sont obligatoires et conditionnent l'obtention du diplôme.

La durée des enseignements, dispensés sous forme de cours, de travaux dirigés et de travaux pratiques est d'environ **1 800 heures**.[1]

Les activités pédagogiques (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, stages en entreprises, SAE, projets tuteurés, …) organisées dans le cadre de la formation se font en présentiel ou, exceptionnellement, à distance.

Les projets faisant l'objet d'un tutorat sont destinés à faciliter l'autonomie de l'étudiant dans la mise en œuvre et le maniement des concepts enseignés dans le cadre de la formation encadrée. Ils sont individuels ou collectifs.

Les enseignements dispensés font l'objet par semestre d'un regroupement en trois **unités d'enseignement**. Chaque unité d'enseignement est composée de deux éléments constitutifs :

- Un **pôle "Ressources"**, qui permet l'acquisition des connaissances et méthodes fondamentales,
- Un **pôle "Situation d'apprentissage et d'évaluation" (SAÉ)** qui englobe les mises en situation professionnelle au cours desquelles l'étudiant développe la compétence et à partir desquelles il fera la démonstration de l'acquisition de cette compétence dans la démarche portfolio.

L'obtention du Bachelor Universitaire de Technologie donne lieu à l'attribution de 1**80 crédits européens**. La validation de chaque unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants.[2]

[1] Annexe 1 de l'arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle
[2] Article 2 de l'Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

2. Validation et capitalisation des UE du B.U.T.

Pour obtenir le bachelor universitaire de technologie, spécialité Techniques de Commercialisation (B.U.T. TC), l'étudiant doit valider soit l'ensemble des unités d'enseignement constitutives, soit par application des modalités de compensation, soit par décision du jury et à condition que l'étudiant ait présenté au moins une certification en langue anglaise[3].

Le B.U.T. TC fait partie des formations dites LMD (Licence, Master, Doctorat). A ce titre, il permet à l'étudiant de capitaliser des crédits d'enseignement européens (European Credits Transfer System - ECTS). A l'issue de la troisième année du B.U.T., l'étudiant capitalisera 180 ECTS, soit l'équivalent de trois années universitaires européennes. C'est par ces crédits que l'étudiant pourra poursuivre une partie de son cursus à l'étranger tout en validant des diplômes européens et intégrer une poursuite d'études.

Une unité d'enseignement est **définitivement** acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble « pôle ressources » et « SAÉ » est égale ou supérieure à 10. L'acquisition de l'unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants.

À l'intérieur de chaque unité d'enseignement, le poids relatif des éléments constitutifs, soit des pôles « ressources » et « SAÉ », varie dans un rapport de 40 à 60%.

La validation des deux UE du niveau d'une compétence emporte la validation de l'ensemble des UE du niveau inférieur de cette même compétence.

L'assiduité étant une condition d'obtention d'une unité d'enseignement, la validation d'une unité d'enseignement peut être suspendue en cas d'absentéisme important. Le relevé de notes affichera alors « DEF » pour défaillant.

Les étudiants qui sortent de l'IUT sans avoir obtenu le diplôme reçoivent une attestation d'études comportant la liste des unités d'enseignement capitalisables qu'ils ont acquises, ainsi que les crédits européens correspondants, délivrée par la directrice de l'IUT.

2.1. Compensation

La compensation s'effectue au sein de chaque unité d'enseignement ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UE.

Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétence finale différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent.

Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

2.2. Règles de progression

La poursuite d'études dans un semestre pair d'une même année est de droit pour tout étudiant.

La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- La moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE ;

[3] Article 12 de l'Arrêté du 6 décembre 2019 portant réforme de la licence professionnelle

- Et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

Le redoublement n'est pas de droit. Durant la totalité du cursus conduisant au bachelor universitaire de technologie, le jury peut autoriser l'étudiant à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. La directrice de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins. Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il doit être motivé et assorti de conseils d'orientation.

3. L'assiduité et les modalités de contrôle des connaissances et des compétences

3.1. Assiduité et ponctualité

L'assiduité et la ponctualité à toutes les activités pédagogiques organisées (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, stages en entreprises, SAE, projets tuteurés, …) dans le cadre de la formation sont obligatoires pendant la durée des études (*Annexe 1 de l'arrêté du 27-5-2021 - JO du 10-6-2021*).

Toute absence devra être justifiée par une pièce officielle (certificat médical, convocation administrative, attestation de police, acte de décès, …) remise par l'étudiant sous 48h et au plus tard à son retour auprès du secrétariat pédagogique du Département ou auprès de l'enseignant selon les règles en vigueur dans le département. A défaut l'absence sera considérée comme injustifiée, ce qui pourra entraîner la suspension de validation de l'UE concernée en cours.

Pour les formations en apprentissage, les absences justifiées sont régies par le code du travail et la liste des justificatifs à fournir est distribuée à la rentrée à chaque apprenti.

Les pathologies chroniques ne sont prises en compte que dans la mesure où elles ont fait l'objet d'une déclaration au service médical de l'IUT, situé au 3ème étage de l'IUT, à droite de la loge d'accueil. Seul un certificat du médecin de l'IUT pourra justifier des absences fréquentes en cas de problème médical.

Les rendez-vous en entreprise, même dans le cadre d'un projet tuteuré ou d'un entretien en vue de l'obtention d'un stage ou d'un emploi, ne sont pas considérés comme des justifications valables.

La ponctualité aux cours magistraux, TD, contrôles communs et rendez-vous avec les enseignants est impérative. Si l'étudiant se présente en retard à un cours magistral ou à un TD, l'enseignant est libre de l'accepter ou non et de le considérer comme absent sans justificatif.

Le règlement intérieur de l'IUT, adopté par le conseil de l'IUT, définit comme suit les modalités d'application de cette obligation d'assiduité :

- Au-delà de 25 % d'absences injustifiées dans une ressource, l'étudiant ne respecte plus le critère d'assiduité. En conséquence, l'étudiant est pénalisé sur la moyenne de la ressource concernée, sur 20, à hauteur de 2 points par absence injustifiée supplémentaire, (ex. : un module de 12 semaines ; à la 4éme absence, l'étudiant est pénalisé de 2 points sur la moyenne du module sur 20, de 4 points à la 5éme absence et ainsi de suite).
- Le jury de l'IUT est tenu informé de ces pénalités.

Pour chaque ressource, la note finale de contrôle continu tient compte des notes obtenues durant le semestre et de l'assiduité de l'étudiant conformément aux règles énoncées ci-dessus. Les étudiants sont informés en début de semestre, pour chaque ressource, des règles générales d'attribution de ladite note finale.

Le caractère automatique de la validation et de la capitalisation des unités d'enseignement (y compris par compensation) et de la délivrance du diplôme ne s'applique plus si l'obligation d'assiduité n'est pas satisfaite.

3.2. Stages au cours de l'année universitaire

Les stages en entreprise figurant au programme de l'enseignement sont obligatoires.

L'étudiant est couvert pendant la durée des stages par l'article L 412-8 2° du Code de la Sécurité Sociale, relatif à la couverture des accidents du travail et des maladies professionnelles des élèves et des étudiants.

3.3. Engagement de non plagiat

Chaque étudiant doit signer, puis insérer en début de chaque rapport, dossier ou mémoire, l'engagement de non plagiat suivant : « *Je soussigné(e)……, déclare être pleinement conscient(e) que le plagiat de documents ou d'une partie d'un document publiés sur toute forme de support, y compris l'internet, constitue une violation des droits d'auteur ainsi qu'une fraude caractérisée. En conséquence, je m'engage à citer toutes les sources que j'ai utilisées pour écrire ce rapport ou mémoire. Signature ».*

L'équipe pédagogique dispose d'un logiciel d'aide à la détection du plagiat.

4. Composition du jury

Le diplôme portant la mention du bachelor universitaire de technologie et de la spécialité correspondante est délivré par le président de l'Université sur proposition du jury présidé par la directrice de l'IUT et comprenant les chefs de département, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs, des enseignants, des chargés d'enseignement et, pour au moins un quart et au plus la moitié, des personnalités extérieures exerçant des fonctions en relation étroite avec la spécialité concernée, choisies dans les conditions prévues à l'article L. 613-1 du code de l'éducation.

Le jury présidé par la directrice de l'IUT délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par l'étudiant. Il se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants, la validation des unités d'enseignement, l'attribution du diplôme universitaire de technologie au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits européens du cursus et l'attribution de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie ».

Ces jurys peuvent formuler des recommandations ou des conseils aux étudiants afin de faciliter la suite de leur formation.

5. Les modalités du contrôle des connaissances et des compétences

L'évaluation des connaissances et des aptitudes est effectuée par un contrôle continu et régulier des connaissances avec des épreuves écrites et/ou orales en présentiel ou à distance.

Aucun étudiant ne peut s'absenter pour convenance personnelle à une épreuve de contrôle continu (travail noté) sans se voir attribuer a priori, la note zéro. L'étudiant pourra demander une autorisation de rattrapage auprès du secrétariat de formation à l'aide d'un formulaire spécifique ou auprès de l'enseignant concerné en y joignant le justificatif de son absence dans les 48 heures qui suivront son retour à l'IUT.

Concernant les épreuves communes organisées par le département, la direction du département estimera si l'absence est justifiée après remise des documents justificatifs au secrétariat de formation. L'étudiant pourra être autorisé à participer aux épreuves de rattrapage en fin de

semestre. L'étudiant devra présenter aux surveillants de ces épreuves le formulaire spécifique, délivré par la direction du département, l'autorisant à effectuer ces épreuves de rattrapage.

L'étudiant qui n'aura pas sollicité une demande de rattrapage de sa propre initiative en perdra le bénéfice. Si l'étudiant est également absent à l'épreuve de remplacement, la note zéro sera conservée. En aucun cas, l'étudiant ne peut composer une épreuve de rattrapage sans autorisation de la part de la direction des études.

Les étudiants surpris en flagrant délit de fraude sont autorisés à poursuivre leur épreuve, mais remettent leur pièce d'identité au(x) surveillant(s) de salle qui établissent un procès-verbal de la fraude remis au chef du Département. La fraude aux contrôles entraine un renvoi devant la section disciplinaire de l'Université de Paris-Saclay.

5.1. Le déroulement des épreuves de contrôles communs

Lors des sessions de contrôles communs des connaissances, les candidats ne peuvent composer que sur le matériel d'examen mis à leur disposition (copies, brouillon, sujet, etc.).

Les étudiants sont tenus de se munir d'une carte d'étudiant ou d'une pièce d'identité à chaque épreuve de contrôles. Les matériels autorisés sont précisés sur les sujets. Tout matériel non expressément autorisé est interdit. Tout appareil de communication et les téléphones portables doivent être éteints et déposés avec les objets personnels au lieu indiqué par les surveillants. La simple possession d'un téléphone portable sur soi ou auprès de soi lors d'une épreuve vaut présomption de fraude et devra faire l'objet d'un procès-verbal. Tout étudiant doit composer seul, à moins que l'enseignant responsable n'ait organisé des contrôles par groupes, et ne pas troubler le bon déroulement de l'épreuve.

Au cours de l'épreuve, les sorties temporaires ne peuvent être autorisées qu'à la discrétion de l'enseignant responsable de la matière et à titre très exceptionnel. En dehors de ces cas exceptionnels, toute sortie est définitive ; l'étudiant devra rendre obligatoirement sa copie et attester le dépôt de la copie en signant la feuille d'émargement.

L'accès aux salles des évaluations est autorisé à tout candidat qui se présente dans la limite d'une heure à compter de l'ouverture des enveloppes contenant les sujets. Aucun délai supplémentaire de composition ne sera accordé au candidat retardataire. Il sera fait mention du retard sur la liste d'émargement. Au-delà d'une heure de retard, l'étudiant n'est pas autorisé à entrer en salle. Et il sera considéré comme absent non justifié sans possibilité de rattrapage.

Toute sortie définitive est interdite durant la première heure de l'évaluation.

Les copies des contrôles communs de fin de semestre organisés par le département sont conservées par les enseignants qui communiquent aux étudiants leurs résultats et leur permettent de consulter leurs copies.

Tout étudiant a droit à communication de chacune de ses notes ainsi qu'à la consultation de ses copies corrigées.

Après proclamation des résultats, le jury communique les moyennes aux étudiants, sauf celles des étudiants défaillants pour absentéisme.

5.2. Ressources, SAE, notes et coefficients

Les travaux des étudiants sont notés sur 20. Ils donnent lieu au calcul d'une moyenne figurant sur les relevés de notes semestriels remis aux étudiants.

Les travaux et contrôles sont affectés de coefficients déterminés par les enseignants responsables des modules.

Chaque ressource ou SAE est elle-même affectée d'un coefficient dans le respect du programme national TC.

5.3. Bilan semestriel et la commission de jury de département

La commission de jury du Département, composée des enseignants du département, se réunit à la fin de chaque semestre et fait le bilan du semestre écoulé. Elle atteste de la validation de droit du semestre si l'ensemble des conditions de validation étudiées plus haut sont respectées. Dans le cas contraire, elle délibère et statue sur la situation des étudiants concernés.

Un procès-verbal des décisions prises par la commission de jury du Département est rendu accessible aux étudiants dans les plus brefs délais. Les décisions prises par la commission de jury du Département ne deviennent définitives qu'une fois entérinées par le jury de l'IUT.

Tout étudiant peut contester (faire appel contre) les décisions de la commission de jury de Département qui le concernent, auprès du jury de l'IUT. Pour que sa demande soit prise en considération par le jury de l'IUT, l'étudiant doit constituer un dossier, argumenté et documenté apportant des éléments nouveaux dont la première commission n'avait pas eu connaissance et demander par lettre à la directrice de l'IUT (avec copie au chef de Département) le réexamen de sa situation. Cette demande doit être déposée au moins 48h avant la date de délibération du jury de l'IUT.

Les décisions du jury de l'IUT sont rendues en dernier ressort : elles ne sont pas susceptibles de recours.

6. Vie au sein de l'IUT DE SCEAUX

Les étudiants inscrits dans la formation TC sont tenus de respecter les dispositions du règlement intérieur de l'IUT ainsi que les différents règlements et autres chartes permettant un fonctionnement satisfaisant de l'IUT (informatique, bibliothèque universitaire, enseignement à distance...).

Maquette pédagogique – Départements TC

1. Formation initiale (FI) : Maquette pédagogique du semestre 3 et du semestre 4

	SEMESTRE 3									
					Coefficients ressources					
Code ressource	**TRONC COMMUN**	Heures	*dont TP*	**Heures PT**	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	**Total**
R3.01	Marketing Mix-2	20			2					*2*
R3.02	Entretien de vente	20	*10*			3				*3*
R3.03	Principes de la communication digitale	20					3			*3*
R3.04	Etudes marketing-3	15	*6*		1,5					*1,5*
R3.05	Environnement économique international	15			1,5					*1,5*
R3.06	Droit des activités commerciales-1	15			0,5	0,5	0,5			*1,5*
R3.07	Techniques quantitatives et représentations-3	15	*5*		0,5	0,5	0,5			*1,5*
R3.08	Tableau de bord commercial	15	*4*		0,5	0,5	0,5			*1,5*
R3.09	Psychologie sociale du travail	12			1					*1*
R3.10	Anglais appliqué au commerce-3	17	*8*		0,5	1	1			*2,5*
R3.11	LVB appliquée au commerce-3	16	*8*		0,5	1	1			*2,5*
R3.12	Ressources et culture numériques-3	20	*6*		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	*2,5*
R3.13	Expression Communication Culture-3	15	*6*		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	*2,5*
R3.14	PPP-3	10			0,5	0,5	0,5			*1,5*
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S3	**225**	**53**							**28**
SAE3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	*5*	*15*						*0*
Portfolio	Portfolio-S3	10	*5*	*10*						*0*
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S3	**30**	**10**	**25**						
	TOTAL TRONC COMMUN	255	63	25						
	PARCOURS									
R3.MDEE.15	Stratégie de marketing digital	15	4					4		4
R3.MDEE.16	Créativité et innovation	15	4						4	4
SAE3.MDEE.02	Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	15	40	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.MDEE.03	Analyse d'une activité digitale	30	10	20				5	5	10
										38
R3.BI.15	Stratégie et veille à l'internationale	15	8					4		4
R3.BI.16	Marketing et vente à l'internationale	15	0						4	4
SAE3.BI.02	Démarche de création d'entreprise à l'international	40	15	40	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.BI.03	Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	30	10	20				5	5	10
										38
R3.MMPV.15	Management de la performance du point de vente	15	4					4		4
R3.MMPV.16	Marketing du point de vente	15	4						4	4
SAE3.MMPV.02	Démarche d'ouverture d'un point de vente	40	15	40	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.MMPV.03	Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel	30	10	20				5	5	10
										38
R3.BDMRC.15	Marketing B2B	15	8					4		4
R3.BDMRC.16	Fondamentaux de la relation client	15	0						4	4
SAE3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	15	40	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.BDMRC.03	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	30	10	20				5	5	10
										38
R3.SME.15	Marketing de l'évènementiel-1	15	4					4		4
R3.SME.16	Fondamentaux de la communication de marque	15	4						4	4
SAE3.SME.02	Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	40	15	40	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.SME.03	Création d'un évènement comme outil de branding	30	10	20				5	5	10
										38
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS S3	**30**	**8**							
	TOTAL SAE PARCOURS S3	**70**	**25**							
	TOTAL PARCOURS S3	**100**	**33**	**60**						
	TOTAL S3	**355**	**96**	**85**						***66***

SEMESTRE 4											
					Coefficients ressources						
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	dont TP	Heures PT	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total
R4.01	Stratégie Marketing	15	0		3					3
R4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	8			3				3
R4.03	Conception d'une campagne de communication	15	0				3			3
R4.04	Droit du travail	10	0		0,5	0,5	0,5			1,5
R4.05	Anglais appliqué au commerce-4	15	8		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5
R4.06	LVB appliquée au commerce-4	15	8		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5
R4.07	Expression Communication Culture-4	15	6		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5
R4.08	Projet Personnel Professionnel-4	5	0					0,5	0,5	1
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S4	**105**	**30**							**19**
SAE4.01	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	5	40	1	1	1			3
SAE4.02	Pilotage commercial d'une organisation	15	10	30	1	1	1			3
Portfolio	Portfolio-S4	15	10	15	1	1	1	1	1	5
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S4	**45**	**25**	**85**						**11**
	TOTAL TRONC COMMUN	**150**	**55**	**85**						
	PARCOURS									
R4.MDEE.09	Conduite de projet digital	15	0					1,5		1,5
R4.MDEE.10	Stratégie e-commerce	15	6					1,5		1,5
R4.MDEE.11	Business model-1	15	4						3	3
SAE4.MDEE.03	Création de site web	20	10	30				3	3	6
Stage.MDEE	Stage.MDEE	10	0	0	2	2	2	2	2	10
										22
R4.BI.09	Stratégie achats	15	0					1,5		1,5
R4.BI.10	Techniques du commerce international-1	15	6						3	3
R4.BI.11	Management interculturel	15	4					1,5		1,5
SAE4.BI.03	Développement de l'offre à l'international	20	10	30				3	3	6
Stage.BI	Stage.BI	10	0	0	2	2	2	2	2	10
										22
R4.MMPV.09	Merchandising	15	0						1,5	1,5
R4.MMPV.10	Management des équipes-1	15	6					3		3
R4.MMPV.11	GRC	15	4						1,5	1,5
SAE4.MMPV.03	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	20	10	30				3	3	6
Stage.MMPV	Stage.MMPV	10	0	0	2	2	2	2	2	10
										22
R4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20	4					3		3
R4.BDMRC.10	Relation client omnicanal	25	6						3	3
SAE4.BDRMC.03	Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	20	10	30				3	3	6
Stage.BDRMC	Stage.BDRMC	10	0	0	2	2	2	2	2	10
										22
R4.SME.09	Relations publiques et relations presse	15	0					3		3
R4.SME.10	Organisation et logistique-1	20	6						2	2
R4.SME.11	Gestion commerciale-1	10	4						1	1
SAE4.SME.03	Organisation d'un évènement comme outil de branding	20	10	30				3	3	6
Stage.SME	Stage.SME	10	0	0	2	2	2	2	2	10
										22
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS S4	**45**	**10**							
	TOTAL SAE PARCOURS S4	**30**	**10**	**30**						
	TOTAL PARCOURS S4	**75**	**20**	**30**						
	TOTAL S4	**225**	**75**	**115**						**52**

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	4
UE3.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	4

		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	6
UE4.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour participer activement au projet digital
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active

Parcours : Business international : achat et vente (BI)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Stratégie à l'international : Formuler une statégie de commerce à l'international	4
UE3.5	Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international	4
		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Stratégie à l'international : Formuler une statégie de commerce à l'international	6
UE4.5	Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour agir en tant qu'assistant développement import/export
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour commercialiser à l'international une offre simple

Parcours : Marketing et management du point de vente (MMPV)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	4
UE3.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	4
		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	6
UE4.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour gérer l'équipe au niveau opérationnel
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe

Parcours : Business développement et management de la relation client (BDMRC)

UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	4
UE3.5	Relation client : Manager la relation client	4
		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	6
UE4.5	Relation client : Manager la relation client	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client

Parcours : Stratégie de marque et événementiel (SME)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	4
UE3.5	Evénementiel : Manager un projet événementiel	4
		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	6
UE4.5	Evénementiel : Manager un projet événementiel	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour déployer l'image de marque
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour élaborer un événement simple

2. Formation Apprentissage (FA) : Maquette pédagogique du semestre 3 et du semestre 4

SEMESTRE 3									
				Coefficients ressources					
Code ressource	**TRONC COMMUN**	Heures	**Heures PT**	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	**Total**
R3.01	Marketing Mix-2	16		2					*2*
R3.02	Entretien de vente	16			3				*3*
R3.03	Principes de la communication digitale	16				3			*3*
R3.04	Etudes marketing-3	12		1,5					*1,5*
R3.05	Environnement économique international	12		1,5					*1,5*
R3.06	Droit des activités commerciales-1	12		0,5	0,5	0,5			*1,5*
R3.07	Techniques quantitatives et représentations-3	12		0,5	0,5	0,5			*1,5*
R3.08	Tableau de bord commercial	12		0,5	0,5	0,5			*1,5*
R3.09	Psychologie sociale du travail	9,5		1					*1*
R3.10	Anglais appliqué au commerce-3	13,5		0,5	1	1			*2,5*
R3.11	LVB appliquée au commerce-3	13		0,5	1	1			*2,5*
R3.12	Ressources et culture numériques-3	16		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	*2,5*
R3.13	Expression Communication Culture-3	12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	*2,5*
R3.14	PPP-3	8		0,5	0,5	0,5			*1,5*
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S3	**180**							**28**
SAE3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	16	*12*						*0*
Portfolio	Portfolio-S3	8	*8*						*0*
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S3	**24**	**20**						
	TOTAL TRONC COMMUN	204	20						
	PARCOURS								
R3.MDEE.15	Stratégie de marketing digital	12					4		4
R3.MDEE.16	Créativité et innovation	12						4	4
SAE3.MDEE.02	Démarche de création d'entreprise en contexte digital	32	32	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.MDEE.03	Analyse d'une activité digitale	24	16				5	5	10
									38
R3.MMPV.15	Management de la performance du point de vente	12					4		4
R3.MMPV.16	Marketing du point de vente	12						4	4
SAE3.MMPV.02	Démarche d'ouverture d'un point de vente	32	32	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.MMPV.03	Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel	24	16				5	5	10
									38
R3.BDMRC.15	Marketing B2B	12					4		4
R3.BDMRC.16	Fondamentaux de la relation client	12						4	4
SAE3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32	32	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.BDMRC.03	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	24	16				5	5	10
									38
R3.SME.15	Marketing de l'évènementiel-1	12					4		4
R3.SME.16	Fondamentaux de la communication de marque	12						4	4
SAE3.SME.02	Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	32	32	7	6	6	0,5	0,5	20
SAE3.SME.03	Création d'un évènement comme outil de branding	24	16				5	5	10
									38
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS S3	**24**							
	TOTAL SAE PARCOURS S3	**56**							
	TOTAL PARCOURS S3	**80**	**48**						
	TOTAL S3	**284**	**68**						***66***

SEMESTRE 4									
				Coefficients ressources					
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total
R4.01	Stratégie Marketing	12		3					3
R4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12			3				3
R4.03	Conception d'une campagne de communication	12				3			3
R4.04	Droit du travail	8		0,5	0,5	0,5			1,5
R4.05	Anglais appliqué au commerce-4	12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5
R4.06	LVB appliquée au commerce-4	12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5
R4.07	Expression Communication Culture-4	12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5
R4.08	Projet Personnel Professionnel-4	4					0,5	0,5	1
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S4	**84**							**19**
SAE4.01	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	32	1	1	1			3
SAE4.02	Pilotage commercial d'une organisation	12	24	1	1	1			3
Portfolio	Portfolio-S4	12	12	1	1	1	1	1	5
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S4	**36**	**68**						**11**
	TOTAL TRONC COMMUN	**120**	**68**						
	PARCOURS								
R4.MDEE.09	Conduite de projet digital	12					1,5		1,5
R4.MDEE.10	Stratégie e-commerce	12					1,5		1,5
R4.MDEE.11	Business model-1	12						3	3
SAE4.MDEE.03	Création de site web	16	24				3	3	6
Stage.MDEE	Activité entreprise	8	0	2	2	2	2	2	10
									22
R4.MMPV.09	Merchandising	12						1,5	1,5
R4.MMPV.10	Management des équipes-1	12					3		3
R4.MMPV.11	GRC	12						1,5	1,5
SAE4.MMPV.03	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	16	24				3	3	6
Stage.MMPV	Activité entreprise	8	0	2	2	2	2	2	10
									22
R4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16					3		3
R4.BDMRC.10	Relation client omnicanal	20						3	3
SAE4.BDRMC.03	Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	16	24				3	3	6
Stage.BDRMC	Activité entreprise	8	0	2	2	2	2	2	10
									22
R4.SME.09	Relations publiques et relations presse	12					3		3
R4.SME.10	Organisation et logistique-1	16						2	2
R4.SME.11	Gestion commerciale-1	8						1	1
SAE4.SME.03	Organisation d'un évènement comme outil de branding	16	24				3	3	6
Stage.SME	Activité entreprise	8	0	2	2	2	2	2	10
									22
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS S4	**36**							
	TOTAL SAE PARCOURS S4	**24**	**24**						
	TOTAL PARCOURS S4	**60**	**24**						
	TOTAL S4	**180**	**92**						**52**

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	4
UE3.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	4

		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	6
UE4.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour participer activement au projet digital
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active

Parcours : Marketing et management du point de vente (MMPV)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	4
UE3.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	4

		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	6
UE4.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour gérer l'équipe au niveau opérationnel
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe

Parcours : Business développement et management de la relation client (BDMRC)

UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	4
UE3.5	Relation client : Manager la relation client	4

		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	6
UE4.5	Relation client : Manager la relation client	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client

Parcours : Stratégie de marque et événementiel (SME)

		ECTS
UE3.1	Marketing : Conduire les actions marketing	7
UE3.2	Vente : Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	4
UE3.5	Evénementiel : Manager un projet événementiel	4
		ECTS
UE4.1	Marketing : Conduire les actions marketing	6
UE4.2	Vente : Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	6
UE4.5	Evénementiel : Manager un projet événementiel	6

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour élaborer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour déployer l'image de marque
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour élaborer un événement simple