

IUT SCEAUX

B.U.T. TC

MC2C.....	2
1- Organisation générale des enseignements du Bachelor Universitaire de Technologie.....	2
2- Validation et capitalisation des UE du B.U.T.	3
2-1 COMPENSATION	3
2-2 REGLES DE PROGRESSION.....	3
3- L'assiduité et les modalités de contrôle des connaissances et des compétences	4
3-1 ASSIDUITE ET PONCTUALITE.....	4
3-2 STAGES AU COURS DE L'ANNEE UNIVERSITAIRE (FI)	5
3-3 ENGAGEMENT DE NON PLAGIAT	5
4- Composition du jury	5
5- Les modalités du contrôle des connaissances et des compétences.....	5
5-1 LE DEROULEMENT DES EPREUVES DE CONTROLES COMMUNS (FI).....	6
5-2 RESSOURCES, SAE, NOTES ET COEFFICIENTS	6
5-3 BILAN SEMESTRIEL ET LA COMMISSION DE JURY DE DEPARTEMENT.....	7
6- Vie au sein de l'IUT de SCEAUX	7
MAQUETTE PEDAGOGIQUE – DEPARTEMENTS TC.....	8
I] Formation initiale (FI) :	8
1) BUT1 : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 1 ET DU SEMESTRE 2	8
2) BUT2 : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 3 ET DU SEMESTRE 4	9
3) BUT3 : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 5 ET DU SEMESTRE 6	12
II] Formation par apprentissage (FA) :	15
1) BUT1 : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 1 ET DU SEMESTRE 2	15
2) BUT2 : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 3 ET DU SEMESTRE 4	16
3) BUT3 : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 5 ET DU SEMESTRE 6	18
4) BUT3 PARCOURS BDMRC BANCASSURANCE : MAQUETTE PEDAGOGIQUE DU SEMESTRE 5 ET DU SEMESTRE 6.....	20

MC2C

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. Dans le cadre de la formation par alternance, les semaines de stage sont remplacées par des périodes régulières d'activité en entreprise, telles que définies par le calendrier d'alternance de la formation concernée.

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 tuteurs, ...) 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 pour le BUT1, cinq pour le BUT2 et quatre pour le BUT3**. 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 **180 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. Ce nombre d'heures total est minoré de 20 % dans le cadre de la FA.

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.

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

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans les conditions de validation du point 2 ou par décision de jury.

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 8 semaines ; à la 3ème absence, l'étudiant est pénalisé de 2 points sur la moyenne du module sur 20, de 4 points à la 4ème 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'ANNEE UNIVERSITAIRE (FI)

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 pour la FI, 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 entraîne un renvoi devant la section disciplinaire de l'Université de Paris-Saclay.

5-1 LE DEROULEMENT DES EPREUVES DE CONTROLES COMMUNS (FI)

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 la direction du département. Les enseignants 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 DEPARTEMENT

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

I] Formation initiale (FI) :

1) BUT1 : Maquette pédagogique du semestre 1 et du semestre 2

SEMESTRE 1					Répartition des coefficients par compétence			Total
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	dont TP	Heures PT	Marketing	Vente	Com	
R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	40	0		2,5			2,50
R1.02	Fondamentaux de la vente	28	20			3		3,00
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale	20	0				2	2,00
R1.04	Etudes marketing 1	20	0		0,5		0,5	1,00
R1.05	Environnement économique de l'entreprise	20	0		1			1,00
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	20	0		0,5		1	1,50
R1.07	Techniques quantitatives et représentations 1	20	10		0,5	1,5		2,00
R1.08	Elements financiers de l'entreprise	14	0		0,5	0,5		1,00
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	14	0		1			1,00
R1.10	Initiation à la conduite de projet	8	4			0,5	0,5	1,00
R1.11	Langue A : anglais du commerce 1	24	12		0,5		1	1,50
R1.12	LVB du commerce 1	24	12		0,5		1	1,50
R1.13	Ressources et culture numériques 1	24	15		0,5	1	0,5	2,00
R1.14	Expression, Communication et culture 1	24	10		0,5	1	0,5	2,00
R1.15	Projet Personnel Professionnel 1	15	6		0,5	0,5	0,5	1,50
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S1	315	89	0				24,5
SAE1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	20	10	20	6			6
SAE1.02	Vente : Démarche de prospection	15	10	15		6		6
SAE1.03	Communication commerciale : Création d'un support "print"	20	10	15			5	5
Portfolio	Portfolio - S1	5	5	0				0
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S1	60	35	50				17
	TOTAL TRONC COMMUN	375	124	50				41,5

SEMESTRE 2					Répartition des coefficients par compétence			Total
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	dont TP	Heures PT	Marketing	Vente	Com	
R2.01	Marketing Mix 1	20	0		2			2
R2.02	Prospection et négociation	25	12			3		3
R2.03	Moyens de la communication commerciale	20	0				2,5	2,5
R2.04	Etudes marketing 2	20	5		1,5			1,5
R2.05	Relations contractuelles commerciales	20	0		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.06	Techniques quantitatives et représentations	25	6		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	8		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	15	0		1			1
R2.09	Psychologie sociale	20	4			0,5	0,5	1
R2.10	Gestion et conduite de projet	10	4		0,5	0,5		1
R2.11	Langue A - Anglais du commerce 2	25	10		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.12	Langue B du commerce 2	25	10		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.13	Ressources et Culture Numériques 2	20	10		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.14	Expression, Communication et culture 2	25	10		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.15	Projet Personnel Professionnel 2	10	6		0,5	0,5	0,5	1,5
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S2	300	85	0				24
SAE2.01	Marketing : marketing mix	28	15	20	3			3
SAE2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	20	10	20		3		3
SAE2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	17	10	20			2	2
SAE2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	5	30	1	1	1	3
Stage	Stage S2	0	0	0	1	1	1	3
Portfolio	Portfolio S2	5	5	10	1	1	1	3
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S2	75	45	100				17
	TOTAL TRONC COMMUN	375	130	100				41

- Semestre1
- UE 1.1 Marketing : conduire les actions marketing - 11 crédits ECTS
 - UE 1.2 Vente : vendre une offre commerciale - 11 crédits ECTS
 - UE 1.3 Communication commerciale : communiquer l'offre commerciale - 8 crédits ECTS
- Semestre2
- UE 2.1 Marketing : conduire les actions marketing - 11 crédits ECTS
 - UE 2.2 Vente : vendre une offre commerciale - 11 crédits ECTS
 - UE 2.3 Communication commerciale : communiquer l'offre commerciale - 8 crédits ECTS

BCC1 (UE1.1 UE2.1) Pour construire une offre commerciale simple

BCC2 (UE1.2 UE2.2) Pour préparer l'entretien de vente

BCC3 (UE1.3 UE2.3) Pour structurer un plan de communication

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 stratégie 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 stratégie 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)

		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	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	4
UE3.5	Relation client : Manager la relation client	4
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	Événementiel : Manager un projet événementiel	4
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	Événementiel : 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	

3) BUT3 : Maquette pédagogique du semestre 5 et du semestre 6

SEMESTRE 5					Répartition des coeffs par compétence					
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	dont TP	Heures PT	Coefficients ressources					
					UE5.1	UE5.2	UE5.4	UE5.5	Total	
R5.01	Stratégie d'entreprise-1	20			3					3
R5.02	Négociation dans des contextes spécifiques-1	20	12			3				3
R5.03	Financement et régulation de l'économie	15			2					2
R5.04	Droit des activités commerciales-2	15			1	1				2
R5.05	Analyse financière	15	4		1	1				2
R5.06	Anglais appliqué au commerce-5	15	8		0,5	0,5	0,5	0,5		2
R5.07	LVB appliquée au commerce 5	15	8		0,5	0,5	0,5	0,5		2
R5.08	Expression Communication Culture 5	20	8		1	1				2
R5.09	PPP-5	10			0,5	0,5	0,5	0,5		2
Portfolio	Portfolio	20		20						0
TOTAL TRONC COMMUN S5		165	40	20						20
PARCOURS MDEE										
R5.MDEE.10	RCN appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	15	6				0,5	0,5		1
R5.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation	15	6					1,5		1,5
R5.MDEE.12	Référencement	21	8				1,5			1,5
R5.MDEE.13	Stratégie social media et e-CRM	17	6				1,5			1,5
R5.MDEE.14	Business model-2	20						2		2
R5.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction web	17	6				1			1
R5.MDEE.16	Logistique et supply chain	15					0,5	1		1,5
SAE5.MDEE.01	Développement d'un projet digital + SPOC Transition écologique	80	15	105	8	8	7	7		30
40										
PARCOURS BI										
R5.BI.10	RCN appliquées au business international, achat et vente	15	6				0,5	0,5		1
R5.BI.11	Approvisionnement	20	4				1			1
R5.BI.12	Techniques de commerce international-2	25	8				2			2
R5.BI.13	Droit international	20						2		2
R5.BI.14	Logistique et supply chain	20	8				2			2
R5.BI.15	Marketing achat	20	6				0,5	1,5		2
SAE5.BI.01	Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise + SPOC Transition écologique	80	15	105	8	8	7	7		30
40										
PARCOURS MMPV										
R5.MMPV.10	RCN appliquées au marketing et management du point de vente	15	6				0,5	0,5		1
R5.MMPV.11	Parcours expérience client	35	10					3		3
R5.MMPV.12	Management d'équipe-2	15	8				3			3
R5.MMPV.13	Supply chain	15						1		1
R5.MMPV.14	Droit de la distribution	20						1		1
R5.MMPV.15	Trade marketing	20	8					1		1
SAE5.MMPV.01	Approche omnicanal du point de vente + SPOC Transition écologique	80	15	105	8	8	7	7		30
40										
PARCOURS BDMRC										
R5.BDMRC.10	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	15	6				0,5	0,5		1
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales	25	6				2	0		2
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client	25	6				0	2		2
R5.BDMRC.13	Marketing des services	30	6				0	3		3
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale	25	8				2	0		2
SAE5.BDMRC.01	Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise + SPOC Transition écologique	80	15	105	8	8	7	7		30
40										
PARCOURS SME										
R5.SME.10	RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	15	6				0,5	0,5		1
R5.SME.11	Stratégie de développement de marque-1	18					2			2
R5.SME.12	Marketing digital de la marque	18	6				2,5			2,5
R5.SME.13	Gestion commerciale-2	12						0,5		0,5
R5.SME.14	Organisation et logistique-2	15	4					1		1
R5.SME.15	Conception graphique	24	16					1,5		1,5
R5.SME.16	Marketing de l'événementiel-2	18						1,5		1,5
SAE5.SME.01	Projet de communication événementiel + SPOC Transition écologique	80	15	105	8	8	7	7		30
40										
TOTAL RESSOURCES PARCOURS S5		120	32							
TOTAL SAE PARCOURS S5		80	15	105						
TOTAL PARCOURS S5		200	47	105						
TOTAL S5		365	87	125						60

SEMESTRE 6					Répartition des coeffs par compétence					
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	dont TP	Heures PT	Coefficients ressources					
					UE6.1	UE6.2	UE6.4	UE6.5	Total	
R6.01	Stratégie d'entreprise 2	15			2					2
R6.02	Négociation dans des contextes spécifiques 2	15	10			2				2
Portfolio	Portfolio	20	5	65	2	2	2	2		8
TOTAL TRONC COMMUN S6		50	15	65						12
PARCOURS MDEE										
R6.MDEE.03	Trafic management - Analyse d'audience	20	7				4			4
R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model	15						4		4
Stage MDEE	Stage MDEE ou activité entreprise	20		60	1	1	4	4		10
18										
PARCOURS BI										
R6.BI.03	Anglais appliqué au business international	17,5	3				4			4
R6.BI.04	LVB appliquée au commerce international	17,5	4					4		4
Stage BI	Stage BI ou activité entreprise	20		60	1	1	4	4		10
18										
PARCOURS MMPV										
R6.MMPV.03	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	15					4			4
R6.MMPV.04	Prise de décision - pilotage	20	7					4		4
Stage MMPV	Stage MMPV ou activité entreprise	20		60	1	1	4	4		10
18										
PARCOURS BDMRC										
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)	20	7				4			4
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients	15						4		4
Stage BDMRC	Stage BDMRC ou activité entreprise	20		60	1	1	4	4		10
18										
PARCOURS SME										
R6.SME.03	Stratégie de développement de marque	15					4			4
R6.SME.04	Événementiel sectoriel	20	7					4		4
Stage SME	Stage SME ou activité entreprise	20		60	1	1	4	4		10
18										
TOTAL RESSOURCES PARCOURS S6		35	7							
TOTAL SAE PARCOURS S6		20		60						
TOTAL PARCOURS S6		55	7	60						
TOTAL S6		105	22	125						30

Parcours MDEE

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	7
UE 5.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	7

		ECTS
UE 6.2	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	5
UE 6.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	10
UE 6.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	10

Parcours BI

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour agir en tant que chargé du développement import/export
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour commercialiser à l'international une offre complexe

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.3	Stratégie à l'international : Formuler une stratégie de commerce à l'international	7
UE 5.5	Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international	7

		ECTS
UE 6.1	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.2	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.4	Stratégie à l'international : Formuler une stratégie de commerce à l'international	10
UE 6.5	Opérations à l'international : Piloter les opérations à l'international	10

Parcours MMPV

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour manager la dynamique de l'espace de vente

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	7
UE 5.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	7

		ECTS
UE 6.1	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	5
UE 6.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	10
UE 6.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	10

Parcours BDMRC

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	7
UE 5.5	Relation client : Manager la relation client	7

		ECTS
UE 6.1	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.2	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	10
UE 6.5	Relation client : Manager la relation client	10

Parcours SME

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour construire la stratégie de marque
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour élaborer un événement complexe

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	7
UE 5.5	Événementiel : Manager un projet événementiel	7

		ECTS
UE 6.2	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.3	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	10
UE 6.5	Événementiel : Manager un projet événementiel	10

II] Formation par apprentissage (FA) :

1) BUT1 : Maquette pédagogique du semestre 1 et du semestre 2

SEMESTRE 1				Répartition des coefficients par compétence			Total
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	Marketing	Vente	Com	
R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	32		2,5			2,50
R1.02	Fondamentaux de la vente	22			3		3,00
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale	16				2	2,00
R1.04	Etudes marketing 1	16		0,5		0,5	1,00
R1.05	Environnement économique de l'entreprise	16		1			1,00
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	16		0,5		1	1,50
R1.07	Techniques quantitatives et représentations 1	16		0,5	1,5		2,00
R1.08	Elements financiers de l'entreprise	12		0,5	0,5		1,00
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	12		1			1,00
R1.10	Initiation à la conduite de projet	6			0,5	0,5	1,00
R1.11	Langue A : anglais du commerce 1	20		0,5		1	1,50
R1.12	LVB du commerce 1	20		0,5		1	1,50
R1.13	Ressources et culture numériques 1	18		0,5	1	0,5	2,00
R1.14	Expression, Communication et culture 1	20		0,5	1	0,5	2,00
R1.15	Projet Personnel Professionnel 1	10		0,5	0,5	0,5	1,50
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S1	252	0				24,5
SAE1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	16	16	6			6
SAE1.02	Vente : Démarche de prospection	12	12		6		6
SAE1.03	Communication commerciale : Création d'un support "print"	16	12			5	5
Portfolio	Portfolio - S1	4	0				0
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S1	48	40				17
	TOTAL TRONC COMMUN	300	40				41,5
SEMESTRE 2				Répartition des coefficients par compétence			Total
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	Marketing	Vente	Com	
R2.01	Marketing Mix 1	16		2			2
R2.02	Prospection et négociation	20			3		3
R2.03	Moyens de la communication commerciale	16				2,5	2,5
R2.04	Etudes marketing 2	16		1,5			1,5
R2.05	Relations contractuelles commerciales	16		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.06	Techniques quantitatives et représentations	20		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	16		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	12		1			1
R2.09	Psychologie sociale	16			0,5	0,5	1
R2.10	Gestion et conduite de projet	8		0,5	0,5		1
R2.11	Langue A - Anglais du commerce 2	20		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.12	Langue B du commerce 2	20		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.13	Ressources et Culture Numériques 2	16		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.14	Expression, Communication et culture 2	20		0,5	0,5	0,5	1,5
R2.15	Projet Personnel Professionnel 2	8		0,5	0,5	0,5	1,5
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S2	240	0				24
SAE2.01	Marketing : marketing mix	22	16	3			3
SAE2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	16	16		3		3
SAE2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	14	16			2	2
SAE2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	4	24	1	1	1	3
Stage	Activité en entreprise	0	0	1	1	1	3
Portfolio	Portfolio S2	4	8	1	1	1	3
	TOTAL SAE TRONC COMMUN S2	60	80				17
	TOTAL TRONC COMMUN	300	80				41

Semestre 1	UE 1.1 Marketing : conduire les actions marketing - 11 crédits ECTS
	UE 1.2 Vente : vendre une offre commerciale - 11 crédits ECTS
	UE 1.3 Communication commerciale : communiquer l'offre commerciale - 8 crédits
Semestre 2	UE 2.1 Marketing : conduire les actions marketing - 11 crédits ECTS
	UE 2.2 Vente : vendre une offre commerciale - 11 crédits ECTS
	UE 2.3 Communication commerciale : communiquer l'offre commerciale - 8 crédits
BCC1 (UE1.1 UE2.1)	Pour construire une offre commerciale simple
BCC2 (UE1.2 UE2.2)	Pour préparer l'entretien de vente
BCC3 (UE1.3 UE2.3)	Pour structurer un plan de communication

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)		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	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	Événementiel : 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	Événementiel : 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	

3) BUT3 : Maquette pédagogique du semestre 5 et du semestre 6

SEMESTRE 5				Répartition des coef's par compétence				
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	Coefficients ressources				
				UE5.1	UE5.2	UE5.4	UE5.5	Total
R5.01	Stratégie d'entreprise-1	16		3				3
R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques-1	16			3			3
R5.03	Financement et régulation de l'économie	12		2				2
R5.04	Droit des activités commerciales-2	12		1	1			2
R5.05	Analyse financière	12		1	1			2
R5.06	Anglais appliqué au commerce-5	12		0,5	0,5	0,5	0,5	2
R5.07	LVB appliquée au commerce 5	12		0,5	0,5	0,5	0,5	2
R5.08	Expression Communication Culture 5	16		1	1			2
R5.09	PPP-5	8		0,5	0,5	0,5	0,5	2
Portfolio	Portfolio	16	16					0
TOTAL TRONC COMMUN S5		132	16					20
PARCOURS MDEE								
R5.MDEE.10	RCN appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	12				0,5	0,5	1
R5.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation	12					1,5	1,5
R5.MDEE.12	Référencement	16				1,5		1,5
R5.MDEE.13	Stratégie social media et e-CRM	14				1,5		1,5
R5.MDEE.14	Business model-2	16					2	2
R5.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction web	14				1		1
R5.MDEE.16	Logistique et supply chain	12				0,5	1	1,5
SAE5.MDEE.01	Développement d'un projet digital + SPOC Transition écologique	64	84	8	8	7	7	30
TOTAL PARCOURS MDEE								40
PARCOURS MMPV								
R5.MMPV.10	RCN appliquées au marketing et management du point de vente	12				0,5	0,5	1
R5.MMPV.11	Parcours expérience client	28					3	3
R5.MMPV.12	Management d'équipe-2	12				3		3
R5.MMPV.13	Supply chain	12					1	1
R5.MMPV.14	Droit de la distribution	16					1	1
R5.MMPV.15	Trade marketing	16					1	1
SAE5.MMPV.01	Approche omnicanal du point de vente + SPOC Transition écologique	64	84	8	8	7	7	30
TOTAL PARCOURS MMPV								40
PARCOURS BDMRC								
R5.BDMRC.10	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	12				0,5	0,5	1
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales	20				2	0	2
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client	20				0	2	2
R5.BDMRC.13	Marketing des services	24				0	3	3
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale	20				2	0	2
SAE5.BDMRC.01	Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise + SPOC Transition écologique	64	84	8	8	7	7	30
TOTAL PARCOURS BDMRC								40
PARCOURS SME								
R5.SME.10	RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel	12				0,5	0,5	1
R5.SME.11	Stratégie de développement de marque-1	14				2		2
R5.SME.12	Marketing digital de la marque	15				2,5		2,5
R5.SME.13	Gestion commerciale-2	8					0,5	0,5
R5.SME.14	Organisation et logistique-2	12					1	1
R5.SME.15	Conception graphique	20					1,5	1,5
R5.SME.16	Marketing de l'évènementiel-2	15					1,5	1,5
SAE5.SME.01	Projet de communication évènementiel + SPOC Transition écologique	64	84	8	8	7	7	30
TOTAL RESSOURCES PARCOURS S5		96						
TOTAL SAE PARCOURS S5		64	84					
TOTAL PARCOURS S5		160	84					
TOTAL S5		292	100					60
SEMESTRE 6				Répartition des coef's par compétence				
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	Coefficients ressources				
				UE6.1	UE6.2	UE6.4	UE6.5	Total
R6.01	Stratégie d'entreprise 2	12		2				2
R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2	12			2			2
Portfolio	Portfolio	16	52	2	2	2	2	8
TOTAL TRONC COMMUN S6		40	52					12
PARCOURS MDEE								
R6.MDEE.03	Trafic management - Analyse d'audience	16				4		4
R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model	12					4	4
Stage MDEE	activité entreprise	16	48	1	1	4	4	10
TOTAL PARCOURS MDEE								18
PARCOURS MMPV								
R6.MMPV.03	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	12				4		4
R6.MMPV.04	Prise de décision - pilotage	16					4	4
Stage MMPV	activité entreprise	16	48	1	1	4	4	10
TOTAL PARCOURS MMPV								18
PARCOURS BDMRC								
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)	16				4		4
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients	12					4	4
Stage BDMRC	activité entreprise	16	48	1	1	4	4	10
TOTAL PARCOURS BDMRC								18
PARCOURS SME								
R6.SME.03	Stratégie de développement de marque	12				4		4
R6.SME.04	Evènementiel sectoriel	16					4	4
Stage SME	activité entreprise	16	48	1	1	4	4	10
TOTAL PARCOURS SME								18
TOTAL RESSOURCES PARCOURS S6		28						
TOTAL SAE PARCOURS S6		16	48					
TOTAL PARCOURS S6		44	48					
TOTAL S6		84	100					30

Parcours MDEE

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	7
UE 5.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	7

		ECTS
UE 6.2	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	5
UE 6.4	Marketing digital : Gérer une activité digitale	10
UE 6.5	E-business et entrepreneuriat : Développer un projet e-business	10

Parcours MMPV

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour manager la dynamique de l'espace de vente

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	7
UE 5.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	7

		ECTS
UE 6.1	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.3	Communication commerciale : Communiquer l'offre commerciale	5
UE 6.4	Management : Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	10
UE 6.5	Retail marketing : Piloter un espace de vente	10

Parcours BDMRC

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	7
UE 5.5	Relation client : Manager la relation client	7

		ECTS
UE 6.1	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.2	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	10
UE 6.5	Relation client : Manager la relation client	10

Parcours SME

BLOC

BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour construire la stratégie de marque
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour élaborer un événement complexe

		ECTS
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8
UE 5.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	7
UE 5.5	Événementiel : Manager un projet événementiel	7

		ECTS
UE 6.2	Marketing : Conduire les actions marketing	5
UE 6.3	Vente : Vendre une offre commerciale	5
UE 6.4	Branding : Elaborer l'identité d'une marque	10
UE 6.5	Événementiel : Manager un projet événementiel	10

4) BUT3 Parcours BDMRC Bancassurance : Maquette pédagogique du semestre 5 et du semestre 6

SEMESTRE 5				Répartition des coef. par compétence				
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	Coefficients ressources				
				UE5.1	UE5.2	UE5.4	UE5.5	Total
R5.01	Stratégie d'entreprise-1 (Stratégie de veille dans la bancassurance)	16		3				3
R5.02	Négociateur dans des contextes spécifiques-1 (Découverte des produits et services bancaires)	21			3			3
R5.03	Financement et régulation de l'économie (Economie bancaire)	12		2				2
R5.04	Droit des activités commerciales-2 (Cadre réglementaire et juridique dans la relation bancaire)	14		1	1			2
R5.05	Analyse financière	12		1	1			2
R5.06	Anglais appliqué au commerce-5	12		0,5	0,5	0,5	0,5	2
R5.07	LVB appliquée au commerce 5	12		0,5	0,5	0,5	0,5	2
R5.08	Expression Communication Culture 5	16		1	1			2
R5.09	PPP-5	7		0,5	0,5	0,5	0,5	2
Portfolio	Portfolio	16	16					0
TOTAL TRONC COMMUN S5		138	16					20
PARCOURS BDMRC Bancassurance								
R5.BDMRC.10	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	12				0,5	0,5	1
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales	20			2	0	0	2
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client (Relation client)	21			0	2	2	2
R5.BDMRC.13	Marketing des services	24			0	3	3	3
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale	20			2	0	0	2
SAE5.BDMRC.01	Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise + SPOC Transition écologique	54	84	8	8	7	7	30
TOTAL RESSOURCES PARCOURS S5		97						40
TOTAL SAE PARCOURS S5		54	84					
TOTAL PARCOURS S5		151	84					
TOTAL S5		289	100					60
SEMESTRE 6				Répartition des coef. par compétence				
Code ressource	TRONC COMMUN	Heures	Heures PT	Coefficients ressources				
				UE6.1	UE6.2	UE6.4	UE6.5	Total
R6.01	Stratégie d'entreprise 2	12		2				2
R6.02	Négociateur dans des contextes spécifiques 2 (Négociation des produits bancassurance)	15			2			2
Portfolio	Portfolio	16	52	2	2	2	2	8
TOTAL TRONC COMMUN S6		43	52					12
PARCOURS BDMRC								
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM) (L'approche patrimoniale du client)	16				4		4
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients	12					4	4
Stage BDMRC	activité entreprise	16	48	1	1	4	4	10
TOTAL RESSOURCES PARCOURS S6		28						18
TOTAL SAE PARCOURS S6		16	48					
TOTAL PARCOURS S6		44	48					
TOTAL S6		87	100					30
BLOC								
BCC1 (UE5.1 UE6.1)	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités							
BCC2 (UE5.2 UE6.2)	Pour mener une vente complexe							
BCC4 (UE5.4 UE6.4)	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale							
BCC5 (UE5.5 UE6.5)	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client							
		ECTS						
UE 5.1	Marketing : Conduire les actions marketing	8						
UE 5.2	Vente : Vendre une offre commerciale	8						
UE 5.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	7						
UE 5.5	Relation client : Manager la relation client	7						
		ECTS						
UE 6.1	Marketing : Conduire les actions marketing	5						
UE 6.2	Vente : Vendre une offre commerciale	5						
UE 6.4	Business développement : Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	10						
UE 6.5	Relation client : Manager la relation client	10						