| mmerce et | t Distribution - parcours Marketing, assistant Mark — | eting (e | n BCC) - | 2021-20 | 022 | | | | | Nbre groupe CM | Nombre groupe CM / TD | Nbre groupe TD | Nbre groupe TP | Module |
|------------------------|--|---|--------------|-----------|--------|-------------------|------------------------------------|-------------|------|-------------------|-----------------------------|-------------------|-------------------|--------|
| | | CM | CM / TD | TD | TP | Non présentiel | Heures présentielles / étudiant | Coefficient | ECTS | | | | | |
| UE1 | UE1 - Comprendr | e l'entren | rise dans so | n environ | nement | presentiei | Ctudiunt | | | | | | | |
| OLI | H3MRUE11 - Aspects économiques et socio-culturels des marchés | | 20 | | 1 | | 20 | 2 | 4 | | 1 | | | 25 |
| EMESTRE 1 | H3MRUE12 - Aspects economiques et socio-cultureis des marches H3MRUE12 - Aspects juridiques du commerce et de la distribution | | 20 | | | | 20 | 2 | - | | 1 | | | 25 |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| UE2 | UE2 - Maîtrise des outils du Marketing | | | | | | | | 6 | | | | | |
| SEMESTRE 1 | H3MRUE21 - Marketing des achats | | 25 | | | | 25 | 3 | 0 | | 1 | | | 31,25 |
| EWESTRE I | H3MRUE22 - Marketing de la distribution - Merchandising | | 25 | | | | 25 | 3 | | | 1 | | | 31,25 |
| | UE3 - Pratiquer les techniques de management | | | | | | | | | | | | | |
| UE3 | H3MRUE31 - Management et conduite de projets commerciaux | | 25 | | | | 25 | 2 | | | 1 | | | 31.25 |
| SEMESTRE 1 | H3MRUE32 - Management des équipes commerciales | | 30 | | | | 30 | 3 | 8 | | 1 | | | 37,5 |
| | H3MRUE33 - Gestion prévisionnelle d'un point de vente physique ou virtu | el | 30 | | | | 30 | 3 | | | 1 | | | 37,5 |
| | | - | 50 | | | | 30 | J | | | - | ! | | 37,3 |
| UE4 | UE4 - Exploit | UE4 - Exploiter l'environnement de l'entreprise | | | | | | | | | | | | |
| | H3MRUE42 - Activités de synthèse (jeux d'entreprise, business modeling) | | 30 | | | | 30 | 3 | 5 | | 1 | | | 37,5 |
| EMESTRE 1 | H3MRUE43 - Intelligence économique - Données et Etudes | | 20 | | | | 20 | 2 | | | 1 | | | 25 |
| | | | | | | | | | ĺ | | | | | |
| UE5 | UE5 - Approfondir les outils et techniques de la spécialité | | | | | | | | | | | | | |
| OLS | H3MRUE51 - Marketing des services - Servuction | | 30 | | | | 30 | 3 | 8 | | 1 | | | 37,5 |
| SEMESTRE 2 | H3MRUE52 - E-Commerce | | 30 | | | | 30 | 3 | - | | 1 | | | 37,5 |
| | H3MRUE53 - Nouvelle tendances du Marketing | | 20 | | | _ | 20 | 2 | | | 1 | | | 25 |
| | LIE6- | Langues | et communi | cation | | | | | | | | | | |
| UE6 EMESTREs 1 et 2 | H3MRUE13 - Anglais des affaires | Langues | 30 | cation | 1 | | 30 | 2 | | | | | 2 | 60 |
| | H3MRUE14 - LV2 (Espagnol) | | 30 | | | | 30 | 2 | 9 | | 1 | | - | 37.5 |
| | H3MRUE23 - Communication off et online | | 30 | | | | 30 | 3 | | | 1 | | | 37,5 |
| | H3MRUE41 - Anglais des affaires - anglais commercial | | 30 | | | | 30 | 2 | | | | | 2 | 60 |
| | | | | | | | | | | | | | | |
| UE7 | | UE7 - Projet tutoré | | | | | | | | | | | | |
| EMESTRE 2 | H3MRUE71 - Projet tutoré | | | | | 100 | | 8 | 8 | | | | | 0 |
| | | | | | | | | | | | | • | | |
| UE8 | | UE6 - Stage ou activité en entreprise | | | | | | | | | | | | |
| EMESTRE 2 | H3MRUE61 - Stage ou activité en entreprise | | | | l | 1 | | 12 | | | | | | 0 |
| | i | | | | | Non | Heures présentielles / | | | | | | | |
| | | CM | CM / TD | TD | TP | présentiel | étudiant | Coefficient | ECTS | | | | | |
| | ľ | 0 | 425 | 0 | 0 | 100 | 425 | 60 | 60 | | | | | |

TOTAL heures

TOTAL Heures / Maquette 576,25

BCC Non heures présentielles / Coefficients CM CM/TD TD TP BCC1 Comprendre les évolutions de l'environnement et leurs effets pour BCC l'entreprise (UE1, UE3, UE4) BCC2 Contribuer à la conception et à la mise en oeuvre du plan d'actior commercial en accord avec le plan marketing (UE2, UE5, UE6) BCC3 Professionnel (UE7, UE8) 0 415 0 0 100 415