

|  |           |
|--|-----------|
| <b>MC2C .....</b>  | <b>2</b>  |
| <b>1- Organisation générale des enseignements du Bachelor Universitaire de Technologie .....</b> | <b>2</b>  |
| <b>2- Validation et capitalisation des UE du B.U.T. ....</b>                                     | <b>3</b>  |
| <b>2-1 COMPENSATION .....</b>  | <b>3</b>  |
| <b>2-2 Règles de progression .....</b>   | <b>3</b>  |
| <b>3- L'assiduité et les modalités de contrôle des connaissances et des compétences .....</b>    | <b>4</b>  |
| <b>3-1 Assiduité et ponctualité .....</b>  | <b>4</b>  |
| <b>3-2 STAGES AU COURS DE L'ANNEE UNIVERSITAIRE (FI).....</b>                                    | <b>5</b>  |
| <b>3-3 ACTIVITES EN ENTREPRISE AU COURS DE L'ANNEE UNIVERSITAIRE (FA) .....</b>                  | <b>5</b>  |
| <b>3-4 PLAGIAT ET ENGAGEMENT DE NON PLAGIAT .....</b>  | <b>5</b>  |
| <b>4- Composition du jury .....</b>  | <b>6</b>  |
| <b>5- Les modalités du contrôle des connaissances et des compétences .....</b>                   | <b>6</b>  |
| <b>5-1 LE DEROULEMENT DES EPREUVES DE CONTROLES COMMUNS (FI) .....</b>                           | <b>7</b>  |
| <b>5-2 RESSOURCES, SAE, NOTES ET COEFFICIENTS .....</b>  | <b>8</b>  |
| <b>5-3 BILAN SEMESTRIEL ET COMMISSION DE JURY DE DEPARTEMENT.....</b>                            | <b>8</b>  |
| <b>6- Vie au sein de l'IUT de SCEAUX.....</b>  | <b>8</b>  |
| <br>   |           |
| <b>MAQUETTE PEDAGOGIQUE – DEPARTEMENT TC .....</b>   | <b>9</b>  |
| <b>I] Formation initiale (FI) : .....</b>  | <b>9</b>  |
| <b>1) BUT1 : Maquette pédagogique du semestre 1 et du semestre 2 .....</b>                       | <b>9</b>  |
| <b>2) BUT2 : Maquette pédagogique du semestre 3 et du semestre 4 .....</b>                       | <b>10</b> |
| <b>3) BUT3 : Maquette pédagogique du semestre 5 et du semestre 6 .....</b>                       | <b>13</b> |
| <b>II] Formation par apprentissage (FA) : .....</b>  | <b>16</b> |
| <b>1) BUT1 : Maquette pédagogique du semestre 1 et du semestre 2 .....</b>                       | <b>16</b> |
| <b>2) BUT2 : Maquette pédagogique du semestre 3 et du semestre 4 .....</b>                       | <b>17</b> |
| <b>3) BUT3 : Maquette pédagogique du semestre 5 et du semestre 6 .....</b>                       | <b>19</b> |

## **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 Bachelor 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 de stages 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**.<sup>1</sup>

Les activités pédagogiques (cours magistraux, travaux dirigés, travaux pratiques, stages en entreprises, SAE, projets tuteurés, *etc.*) 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 ou apprenti 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.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> 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.

<sup>2</sup> 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 ou apprenti 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, selon les modalités définies au paragraphe 3-1. Le relevé de notes affichera alors « DEF » pour défaillant.

Les étudiants et apprentis 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 ou apprenti.

La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant ou apprenti 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 est considérée *a priori* comme étant non justifiée.

En formation initiale, la justification d'une absence nécessite la production d'un document original remis par l'étudiant auprès du secrétariat pédagogique du Département au plus tard dans les 48h qui suivent son retour à l'IUT et d'une copie du document auprès de l'enseignant selon les règles en vigueur dans le département. Il appartient à la direction du département de juger du caractère justifié ou non d'une absence.

Pour les formations en apprentissage, la justification d'une absence est réalisée dans les 48h à compter du début de l'absence. 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 et les handicaps ne sont pris en compte que dans la mesure où ils ont fait l'objet d'une déclaration au Service Santé des Etudiants (SSE), représenté par le service médical de l'IUT. Le SSE émettra un certificat avec des préconisations. Au vu de l'avis rendu, la Directrice de l'IUT décidera d'autoriser l'étudiant à bénéficier des aménagements. Cette autorisation prend la forme d'un PAEH (Plan d'Accompagnement de l'Etudiant en situation de Handicap), valable pour toute la durée du cursus. En cas de situation de handicap temporaire, le PAEH peut être limité dans le temps.

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

Les modalités d'application de cette obligation d'assiduité sont définies comme suit :

- Au-delà de 10% d'absence sur le volume horaire semestriel de la formation, toutes absences confondues, les justificatifs de l'usager, étudiant ou apprenti, seront étudiés. Il pourra être, sur décision du jury après proposition de la commission de département, déclaré défaillant à toute unité d'enseignement dans laquelle l'obligation d'assiduité n'a pas été remplie.

- Un étudiant ou apprenti absent à l'ensemble des évaluations d'une ressource ou SAE, même après application des dispositions concernant les épreuves de rattrapage, pourra être déclaré défaillant à toute unité d'enseignement comprenant cette ressource ou SAE.

Tout étudiant ou apprenti considéré comme défaillant, à une unité d'enseignement, dans le cadre de cette procédure de non-respect de l'obligation d'assiduité ne peut valider cette unité d'enseignement et les regroupements cohérents d'unités d'enseignement contenant cette unité d'enseignement. Il en sera informé par un courrier signé par la Directrice de l'IUT.

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. Un stage non réalisé ou réalisé partiellement pour une durée inférieure à la durée minimale du stage, entraîne la défaillance à l'ensemble des unités d'enseignement du semestre où la note de stage est nécessaire au calcul de la moyenne de l'UE.

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 ACTIVITES EN ENTREPRISE AU COURS DE L'ANNEE UNIVERSITAIRE (FA)**

Les activités en entreprise figurant au programme de l'enseignement sont obligatoires. Tout étudiant inscrit pédagogiquement dans un parcours en apprentissage et n'ayant jamais signé de contrat d'apprentissage est déclaré défaillant à l'ensemble des unités d'enseignement du semestre où la note d'activité en entreprise est nécessaire au calcul de la moyenne de l'UE.

Tout alternant dont la durée totale d'activité en entreprise est inférieure à 50% de la durée de l'année universitaire définie par le calendrier d'alternance est déclaré défaillant à l'ensemble des unités d'enseignement du semestre où la note d'activité en entreprise est nécessaire au calcul de la moyenne de l'UE.

Tout alternant dont la durée totale d'activité en entreprise est comprise entre 50% et 75% de la durée de l'année universitaire définie par le calendrier d'alternance pourra être déclaré défaillant à l'ensemble des unités d'enseignement du semestre où la note d'activité en entreprise est nécessaire au calcul de la moyenne de l'UE.

### **3-4 PLAGIAT ET ENGAGEMENT DE NON PLAGIAT**

Chaque étudiant ou apprenti 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.

Le plagiat est l'action « d'emprunter à d'autres auteurs des passages de leur œuvre, en les donnant pour siens ». En pratique, toute recopie de tout ou partie d'un document sans définir les emprunts par

des guillemets ; toute appropriation d'une œuvre textuelle, musicale, photographique ou autre sans mention de sa source, est un plagiat.

L'utilisation de ChatGPT ou tout autre outil ayant recours à l'IA (Intelligence Artificielle) devra être mentionnée de façon explicite (quand elle n'est pas interdite), comme n'importe quel emprunt ou citation d'une source externe. Le non-respect de la mention de l'IA comme source se verra sanctionné.

Le plagiat, qui est une forme de contrefaçon, constitue un délit. A ce titre, il engage la responsabilité pénale de son auteur qui est passible des sanctions définies dans le Code de la propriété intellectuelle.

Dans le cadre d'une évaluation, le plagiat est considéré comme une fraude et est susceptible d'être sanctionné en tant que telle suivant la procédure disciplinaire. Toute fraude sera soumise aux dispositions des articles R811-10 à R811-42 du code de l'éducation, relatifs à la procédure disciplinaire dans les établissements d'enseignement supérieur placés sous la tutelle du ministre chargé de l'enseignement supérieur.

#### **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 ».

Les formations par alternance sont annualisées. Pour ces formations, le jury se tient une seule fois par an, à la session de septembre, pour statuer sur chacun des deux semestres qui composent l'année de formation.

Ces jurys peuvent formuler des recommandations ou des conseils aux étudiants ou apprentis 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 en présentiel ou à distance.

Il est rappelé qu'un étudiant ou apprenti ne s'étant soumis à aucune des évaluations d'une ressource ou SAE, même après application des dispositions concernant les épreuves de rattrapage, est déclaré défaillant à toute unité d'enseignement comprenant cette ressource ou SAE.

Toute absence à une évaluation, quelle qu'en soit la nature, doit être justifiée, conformément à l'article 3.1, auprès du secrétariat de formation si l'évaluation s'est déroulée au cours des épreuves communes organisées par le département, ou auprès de l'enseignant organisateur de l'évaluation dans les autres cas.

De plus, dans le cas où l'évaluation pour laquelle l'étudiant ou apprenti a été absent fait l'objet d'une épreuve de rattrapage, l'étudiant ou apprenti devra, pour en bénéficier, faire une demande d'autorisation de rattrapage, transmise auprès du secrétariat de formation si l'évaluation s'est déroulée au cours des épreuves communes organisées par le département, ou auprès de l'enseignant organisateur de l'évaluation dans les autres cas, dans les 48 heures suivant le début de la période d'absence. Il appartient à la direction du département, pour les épreuves communes, ou à l'enseignant organisateur dans les autres cas, de juger si l'autorisation de rattrapage est accordée ou non. Dans le cas d'un rattrapage d'épreuve commune, un étudiant ou apprenti autorisé à bénéficier d'une épreuve de rattrapage devra présenter aux surveillants de ces épreuves le document spécifique, délivré par la direction du département, l'autorisant à effectuer cette épreuve de rattrapage.

L'étudiant ou apprenti qui n'a pas justifié son absence ou qui n'a pas sollicité une demande de rattrapage de sa propre initiative, dans la forme et les délais prescrits plus haut, en perd le bénéfice et la note zéro est attribuée à l'épreuve manquée. Il en est de même pour un étudiant absent à une épreuve de rattrapage, quelle que soit la cause de son absence.

Les étudiants ou apprentis 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.

En cas de port de tenues couvrant les oreilles d'un candidat, les surveillants s'assurent de l'absence de dispositif de communication électronique de nature à permettre une fraude. Le refus du candidat de se soumettre à cette vérification est considéré comme une tentative de fraude. Tout vêtement ou tissu cachant l'identité d'un candidat ou d'une candidate est strictement interdit pour tout examen ou concours (Loi n°2010-1192 du 11 octobre 2010 interdisant la dissimulation du visage dans l'espace public).

### **5-1 LE DÉROULEMENT DES ÉPREUVES DE CONTRÔLES 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 discréction 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 demi-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 demi-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 demi-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 la communication de chacune de ses notes ainsi qu'à la consultation de ses copies corrigées.

### **5-2 RESSOURCES, SAE, NOTES ET COEFFICIENTS**

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

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 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.

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

Pour les formations en alternance, qui sont annualisées, la commission de jury du Département se réunit une fois par an, en amont du jury unique de septembre. Le fonctionnement de ladite commission de jury demeure identique, tel qu'énoncé *supra*.

Tout étudiant ou apprenti 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 ou apprenti 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 ou à la cheffe 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 et apprentis 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 – Département TC

## I] Formation initiale (FI) :

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

| SEMESTRE 1                              |  |            |            |            | Répartition des coefs par compétence |        |       | Total       |
|---|--|------------|------------|------------|--------------------------------------|--------|-------|-------------|
| Code ressource                          | TRONC COMMUN   | Heures     | dont TP    | Heures PT  | Marketing                            | Vente  | Com   |             |
|   |  |            |            |            | UE 1.1                               | UE 1.2 | UE1.3 |             |
| 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                                   | Éléments 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        |
| <b>TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S1</b> |  | <b>315</b> | <b>89</b>  | <b>0</b>   |                                      |        |       | <b>24,5</b> |
| 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           |
| <b>TOTAL SAE TRONC COMMUN S1</b>        |  | <b>60</b>  | <b>35</b>  | <b>50</b>  |                                      |        |       | <b>17</b>   |
| <b>TOTAL TRONC COMMUN</b>               |  | <b>375</b> | <b>124</b> | <b>50</b>  |                                      |        |       | <b>41,5</b> |
| SEMESTRE 2                              |  |            |            |            | Répartition des coefs par compétence |        |       | Total       |
| Code ressource                          | TRONC COMMUN   | Heures     | dont TP    | Heures PT  | Marketing                            | Vente  | Com   |             |
|   |  |            |            |            | UE 2.1                               | UE 2.2 | UE2.3 |             |
| 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         |
| <b>TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S2</b> |  | <b>300</b> | <b>85</b>  | <b>0</b>   |                                      |        |       | <b>24</b>   |
| SAé2.01                                 | Marketing : marketing mix  | 28         | 15         | 20         | 3                                    |        |       | 3           |
| SAé2.02                                 | Vente : initiation au jeu de rôle de négociation                               | 20         | 10         | 20         |                                      | 3      |       | 3           |
| SAé2.03                                 | Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale | 17         | 10         | 20         |                                      | 2      |       | 2           |
| SAé2.04                                 | 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           |
| <b>TOTAL SAE TRONC COMMUN S2</b>        |  | <b>75</b>  | <b>45</b>  | <b>100</b> |                                      |        |       | <b>17</b>   |
| <b>TOTAL TRONC COMMUN</b>               |  | <b>375</b> | <b>130</b> | <b>100</b> |                                      |        |       | <b>41</b>   |

|           |   |
|-----------|---|
| 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

## 2) BUT2 : Maquette pédagogique du semestre 3 et du semestre 4

| SEMESTRE 3                      |   |        |         | Répartition des coefs par compétence |       |       |       |       |       |       |
|---------------------------------|---|--------|---------|--------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 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                           | Analys appliquée 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 cultures numériques-3   | 20     | 6       | 0,5                                  | 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   | 0,5   | 2,5   |
| R3.14                           | Projet Personnel Professionnel-3  | 10     |         | 0,5                                  | 0,5   | 0,5   |       |       |       | 1,5   |
| TOTAL RÉSOURCES TRONC COMMUN S3 |   | 225    | 53      |                                      |       |       |       |       |       | 28    |
| SAE3.01                         | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation                                 | 20     | 5       | 15                                   |       |       |       |       |       | 0     |
| Portfolio                       | Portfolio-53  | 10     | 5       | 10                                   |       |       |       |       |       | 0     |
| TOTAL SAE TRONC COMMUN S3       |   | 30     | 10      | 25                                   |       |       |       |       |       |       |
| TOTAL TRONC COMMUN              |   | 255    | 63      | 25                                   |       |       |       |       |       |       |
| PARCOURS MDEE                   |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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    |
| PARCOURS BI                     |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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    |
| PARCOURS MMPV                   |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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    |
| PARCOURS BDMMC                  |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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    |
| PARCOURS SME                    |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| R3.SME.15                       | Marketing de l'événementiel-3   | 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'événementiel ou la communication                             | 40     | 15      | 40                                   | 7     | 6     | 6     | 0,5   | 0,5   | 20    |
| SAE3.SME.03                     | Création d'un événement comme outil de branding   | 30     | 10      | 20                                   |       |       |       | 5     | 5     | 10    |
| TOTAL RÉSOURCES PARCOURS S3     |   | 30     | 8       |                                      |       |       |       |       |       |       |
| TOTAL SAE PARCOURS S3           |   | 70     | 25      | 60                                   |       |       |       |       |       |       |
| TOTAL PARCOURS S3               |   | 100    | 33      | 60                                   |       |       |       |       |       |       |
| TOTAL S3                        |   | 355    | 96      | 85                                   |       |       |       |       |       | 66    |
| SEMESTRE 4                      |   |        |         | Répartition des coefs par compétence |       |       |       |       |       |       |
| 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                           | Analys appliquée au commerce-4  | 15     | 8       | 0,5                                  | 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   | 0,5   | 2,5   |
| R4.07                           | Expression Communication Culture-4  | 15     | 6       | 0,5                                  | 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 RÉSOURCES 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-54  | 15     | 10      | 15                                   | 1     | 1     | 1     | 1     | 1     | 5     |
| TOTAL SAE TRONC COMMUN S4       |   | 45     | 25      | 85                                   | 45    |       |       |       |       | 11    |
| TOTAL TRONC COMMUN              |   | 150    | 55      | 85                                   | 144   |       |       |       |       |       |
| PARCOURS MDEE                   |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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     | 22    |
| PARCOURS BI                     |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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     | 22    |
| PARCOURS MMPV                   |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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     | 22    |
| PARCOURS BDMMC                  |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| 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.BDMRC.03                   | Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel   | 20     | 10      | 30                                   |       |       |       | 3     | 3     | 6     |
| Stage.BDMRC                     | Stage.BDMRC   | 10     | 0       | 0                                    | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 22    |
| PARCOURS SME                    |   |        |         |                                      |       |       |       |       |       |       |
| R4.SME.09                       | Relations publiques et relations presse   | 15     | 0       |                                      |       |       |       | 3     |       | 3     |
| R4.SME.10                       | Organisation et logistique-1  | 20     | 6       |                                      |       |       |       | 1     | 2     | 2     |
| R4.SME.11                       | Gestion commerciale-3   | 10     | 4       |                                      |       |       |       | 1     | 1     | 1     |
| SAE4.SME.03                     | Organisation d'un événement comme outil de branding   | 20     | 10      | 30                                   |       |       |       | 3     | 3     | 6     |
| Stage.SME                       | Stage.SME   | 10     | 0       | 0                                    | 2     | 2     | 2     | 2     | 2     | 22    |
| TOTAL RÉSOURCES 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    |
| 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    |
| 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    |
| 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                                      |      |
|                    |   |      |
|                    | <b>Parcours : Stratégie de marque et événementiel (SME)</b>                                   |      |
| 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 coefs par compétence |           |            |       |           |
|-------------------------------------|---|------------|-----------|-----------|--------------------------------------|-----------|------------|-------|-----------|
| Code ressource                      | TRONC COMMUN  | Heures     | dont TP   | Heures PT | UE5.1                                | UE5.2     | UE5.4      | UE5.5 | Total     |
| R5.01                               | Stratégie d'entreprise-1  | 20         |           |           | 3                                    |           |            |       | 3         |
| R5.02                               | Négocier 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 appliquée 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         |
| <b>TOTAL TRONC COMMUN 55</b>        |   | <b>165</b> | <b>40</b> | <b>20</b> | 157                                  |           |            |       |           |
| <b>PARCOURS MDEE</b>                |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| 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   | 20         | 8         |           |                                      |           | 1,5        |       | 1,5       |
| R5.MDEE.13                          | Stratégie social media et e-CRM   | 20         | 6         |           |                                      |           | 1,5        |       | 1,5       |
| R5.MDEE.14                          | Business model-2  | 16         |           |           |                                      |           |            | 2     | 2         |
| R5.MDEE.15                          | Stratégie de contenu et rédaction web   | 19         | 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        |
| <b>PARCOURS BI</b>                  |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| 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        |
| <b>PARCOURS MMPV</b>                |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| 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        |
| <b>PARCOURS BDMRC</b>               |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| R5.BDMRC.10                         | RCN appliquées au business développement et au management de la relation client                 | 16         | 9         |           |                                      |           | 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        |
| <b>PARCOURS SME</b>                 |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| 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        |
| <b>TOTAL RESSOURCES PARCOURS 55</b> |   |            |           |           | 120                                  |           |            |       |           |
| <b>TOTAL SAE PARCOURS 55</b>        |   |            |           |           | 80                                   |           |            |       |           |
| <b>TOTAL PARCOURS 55</b>            |   |            |           |           | <b>200</b>                           | <b>47</b> | <b>105</b> |       |           |
| <b>TOTAL 55</b>                     |   |            |           |           | <b>365</b>                           | <b>87</b> | <b>125</b> | 357   | <b>60</b> |
| SEMESTRE 6                          |   |            |           |           | Répartition des coefs par compétence |           |            |       |           |
| Code ressource                      | TRONC COMMUN  | Heures     | dont TP   | Heures PT | UE6.1                                | UE6.2     | UE6.4      | UE6.5 | Total     |
| R6.01                               | Stratégie d'entreprise 2  | 15         |           |           | 2                                    |           |            |       | 2         |
| R6.02                               | Négocier dans des contextes spécifiques 2   | 15         | 10        |           |                                      | 2         |            |       | 2         |
| Portfolio                           | Portfolio   | 20         | 5         | 65        | 1                                    | 1         | 1          | 1     | 4         |
| <b>TOTAL TRONC COMMUN 56</b>        |   | <b>50</b>  | <b>15</b> | <b>65</b> | 50                                   |           |            |       |           |
| <b>PARCOURS MDEE</b>                |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| R6.MDEE.03                          | Traffic 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        | 2                                    | 2         | 5          | 5     | 14        |
| <b>PARCOURS BI</b>                  |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| R6.BI.03                            | Anglais appliquée 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        | 2                                    | 2         | 5          | 5     | 14        |
| <b>PARCOURS MMPV</b>                |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| 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        | 2                                    | 2         | 5          | 5     | 14        |
| <b>PARCOURS BDMRC</b>               |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| R6.BDMRC.03                         | Management des comptes-clés (KAM)   | 16         | 7         |           |                                      |           | 4          |       | 4         |
| R6.BDMRC.04                         | Nouveaux comportements des clients  | 15         |           |           |                                      |           |            | 4     | 4         |
| Stage BDMRC                         | Stage BDMRC ou activité entreprise  | 20         |           | 60        | 2                                    | 2         | 5          | 5     | 14        |
| <b>PARCOURS SME</b>                 |   |            |           |           |                                      |           |            |       |           |
| 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        | 2                                    | 2         | 5          | 5     | 14        |
| <b>TOTAL RESSOURCES PARCOURS 56</b> |   |            |           |           | <b>35</b>                            | <b>7</b>  | 35         |       |           |
| <b>TOTAL SAE PARCOURS 56</b>        |   |            |           |           | <b>20</b>                            |           | 20         |       |           |
| <b>TOTAL PARCOURS 56</b>            |   |            |           |           | <b>55</b>                            | <b>7</b>  | <b>60</b>  |       |           |
| <b>TOTAL 56</b>                     |   |            |           |           | <b>105</b>                           | <b>22</b> | <b>125</b> | 105   | <b>30</b> |

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

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)** Pour structurer un plan de communication

## 2) BUT2 : Maquette pédagogique du semestre 3 et du semestre 4

| SEMESTRE 3                              |   |        |           | Répartition des coefs par compétence |           |       |       |       |                         |           |
|---|---|--------|-----------|--------------------------------------|-----------|-------|-------|-------|-------------------------|-----------|
| Code ressource                          | TRONC COMMUN  | Heures | Heures PT | UE3.1                                | UE3.2     | UE3.3 | UE3.4 | UE3.5 | Coefficients ressources | 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 appliquée 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   | 0,5   |                         | 2,5       |
| R3.13                                   | Expression Communication Culture-3  | 12     | 0,5       | 0,5                                  | 0,5       | 0,5   | 0,5   | 0,5   |                         | 2,5       |
| R3.14                                   | Projet Personnel Professionnel-3  | 8      | 0,5       | 0,5                                  | 0,5       |       |       |       |                         | 1,5       |
| <b>TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S3</b> |   |        |           | <b>180</b>                           |           |       |       |       |                         | <b>28</b> |
| SAE3.01                                 | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation                                 | 16     | 12        |                                      |           |       |       |       |                         | 0         |
| Portfolio                               | Portfolio-53  | 8      | 8         |                                      |           |       |       |       |                         | 0         |
| <b>TOTAL SAE TRONC COMMUN S3</b>        |   |        |           | <b>24</b>                            | <b>20</b> |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL TRONC COMMUN</b>               |   |        |           | <b>204</b>                           | <b>20</b> |       |       |       |                         |           |
| <b>PARCOURS MDEE</b>                    |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| 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        |
| <b>PARCOURS MMPV</b>                    |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| 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        |
| <b>PARCOURS BDMRC</b>                   |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| 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        |
| <b>PARCOURS SME</b>                     |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| R3.SME.15                               | Marketing de l'événementiel-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'événementiel ou la communication                             | 32     | 32        | 7                                    | 6         | 6     | 0,5   | 0,5   |                         | 20        |
| SAE3.SME.03                             | Création d'un événement comme outil de branding   | 24     | 16        |                                      |           |       | 5     | 5     |                         | 10        |
| <b>TOTAL RESSOURCES PARCOURS S3</b>     |   |        |           | <b>24</b>                            |           |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL SAE PARCOURS S3</b>            |   |        |           | <b>56</b>                            | <b>48</b> |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL PARCOURS S3</b>                |   |        |           | <b>80</b>                            | <b>48</b> |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL S3</b>                         |   |        |           | <b>284</b>                           | <b>68</b> |       |       |       |                         | <b>66</b> |
| SEMESTRE 4                              |   |        |           | Répartition des coefs par compétence |           |       |       |       |                         |           |
| Code ressource                          | TRONC COMMUN  | Heures | Heures PT | UE4.1                                | UE4.2     | UE4.3 | UE4.4 | UE4.5 | Coefficients ressources | 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 appliquée au commerce-4   | 12     | 0,5       | 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   | 0,5   |                         | 2,5       |
| R4.07                                   | Expression Communication Culture-4  | 12     | 0,5       | 0,5                                  | 0,5       | 0,5   | 0,5   | 0,5   |                         | 2,5       |
| R4.08                                   | Projet Personnel Professionnel-4  | 4      |           |                                      |           |       | 0,5   | 0,5   |                         | 1         |
| <b>TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN S4</b> |   |        |           | <b>84</b>                            |           |       |       |       |                         | <b>19</b> |
| 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-54  | 12     | 12        | 1                                    | 1         | 1     | 1     | 1     |                         | 5         |
| <b>TOTAL SAE TRONC COMMUN S4</b>        |   |        |           | <b>36</b>                            | <b>68</b> |       |       |       |                         | <b>11</b> |
| <b>TOTAL TRONC COMMUN</b>               |   |        |           | <b>120</b>                           | <b>68</b> |       |       |       |                         |           |
| <b>PARCOURS MDEE</b>                    |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| R4.MDEE.09                              | Conduite de projets 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 en entreprise MDEE   | 8      |           | 2                                    | 2         | 2     | 2     | 2     |                         | 10        |
| <b>PARCOURS MMPV</b>                    |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| 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 en entreprise MMPV   | 8      |           | 2                                    | 2         | 2     | 2     | 2     |                         | 10        |
| <b>PARCOURS BDMRC</b>                   |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| R4.BDMRC.09                             | Fondamentaux du management de l'équipe commerciale  | 16     |           |                                      |           |       | 3     |       |                         | 3         |
| R4.BDMRC.10                             | Réaction 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 en entreprise BDRMC  | 8      |           | 2                                    | 2         | 2     | 2     | 2     |                         | 10        |
| <b>PARCOURS SME</b>                     |   |        |           |                                      |           |       |       |       |                         |           |
| 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 événement comme outil de branding   | 16     | 24        |                                      |           |       | 3     | 3     |                         | 6         |
| Stage.SME                               | Activité en entreprise SME  | 8      |           | 2                                    | 2         | 2     | 2     | 2     |                         | 10        |
| <b>TOTAL RESSOURCES PARCOURS S4</b>     |   |        |           | <b>36</b>                            |           |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL SAE PARCOURS S4</b>            |   |        |           | <b>24</b>                            |           |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL PARCOURS S4</b>                |   |        |           | <b>60</b>                            | <b>24</b> |       |       |       |                         |           |
| <b>TOTAL S4</b>                         |   |        |           | <b>180</b>                           | <b>92</b> |       |       |       |                         | <b>52</b> |

**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    |
| 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    |
| 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 coefs par compétence |       |       |       |           |
|-----------------------|---|------------|------------|--------------------------------------|-------|-------|-------|-----------|
|                       |   |            |            | Coefficients ressources              |       |       |       |           |
| Code ressource        | TRONC COMMUN  | Heures     | Heures PT  | 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 appliquée 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         |
|                       | <b>TOTAL TRONC COMMUN S5</b>  | <b>132</b> | <b>16</b>  |                                      |       |       |       | <b>20</b> |
| <b>PARCOURS MDEE</b>  |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| 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   | 15         |            |                                      |       | 1,5   |       | 1,5       |
| R5.MDEE.14            | Business model-2  | 14         |            |                                      |       |       | 2     | 2         |
| R5.MDEE.15            | Stratégie de contenu et rédaction web   | 15         |            |                                      |       | 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        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>40</b> |
| <b>PARCOURS MMPV</b>  |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| 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        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>40</b> |
| <b>PARCOURS BDMRC</b> |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| 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        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>40</b> |
| <b>PARCOURS SME</b>   |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| R5.SME.10             | RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel                                     | 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'événementiel-2   | 15         |            |                                      |       |       | 1,5   | 1,5       |
| SAE5.SME.01           | Projet de communication événementiel + SPOC Transition écologique                               | 64         | 84         | 8                                    | 8     | 7     | 7     | 30        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>40</b> |
|                       | <b>TOTAL RESSOURCES PARCOURS S5</b>   | <b>96</b>  |            |                                      |       |       |       |           |
|                       | <b>TOTAL SAE PARCOURS S5</b>  | <b>64</b>  | <b>84</b>  |                                      |       |       |       |           |
|                       | <b>TOTAL PARCOURS S5</b>  | <b>160</b> | <b>84</b>  |                                      |       |       |       |           |
|                       | <b>TOTAL S5</b>   | <b>292</b> | <b>100</b> |                                      |       |       |       | <b>60</b> |
| SEMESTRE 6            |   |            |            | Répartition des coefs par compétence |       |       |       |           |
|                       |   |            |            | Coefficients ressources              |       |       |       |           |
| Code ressource        | TRONC COMMUN  | Heures     | Heures PT  | 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         | 1                                    | 1     | 1     | 1     | 4         |
|                       | <b>TOTAL TRONC COMMUN S6</b>  | <b>40</b>  | <b>52</b>  |                                      |       |       |       | <b>8</b>  |
| <b>PARCOURS MDEE</b>  |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| 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         | 2                                    | 2     | 5     | 5     | 14        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>22</b> |
| <b>PARCOURS MMPV</b>  |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| 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         | 2                                    | 2     | 5     | 5     | 14        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>22</b> |
| <b>PARCOURS BDMRC</b> |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| 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         | 2                                    | 2     | 5     | 5     | 14        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>22</b> |
| <b>PARCOURS SME</b>   |   |            |            |                                      |       |       |       |           |
| R6.SME.03             | Stratégie de développement de marque  | 12         |            |                                      |       | 4     |       | 4         |
| R6.SME.04             | Événementiel sectoriel  | 16         |            |                                      |       |       | 4     | 4         |
| Stage SME             | activité entreprise   | 16         | 48         | 2                                    | 2     | 5     | 5     | 14        |
|                       |   |            |            |                                      |       |       |       | <b>22</b> |
|                       | <b>TOTAL RESSOURCES PARCOURS S6</b>   | <b>28</b>  |            |                                      |       |       |       |           |
|                       | <b>TOTAL SAE PARCOURS S6</b>  | <b>16</b>  | <b>48</b>  |                                      |       |       |       |           |
|                       | <b>TOTAL PARCOURS S6</b>  | <b>44</b>  | <b>48</b>  |                                      |       |       |       |           |
|                       | <b>TOTAL S6</b>   | <b>84</b>  | <b>100</b> |                                      |       |       |       | <b>30</b> |

#### 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 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   |