

Composante : IUT2

Diplôme : BUT Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation Modalités de formation : alternance										
Eléments communs (note commune)	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
								Session unique		
								Contrôle continu	%	Note /
	SEMESTRE 1									
	UE1.1 Marketer					12	15			
	Pôle Ressources UE1.1						9			
UE2.1/UE3.1	1.2 Ressources et culture numérique1	20		20			0,5	E/O	100	20
UE3.1	1.3 Environnement juridique de l'entreprise	16		16			0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE3.1	1.4 Expression communication et culture	20		20			0,5	E/O	100	20
UE3.1	1.5 Langue A - Anglais du commerce	20		20			0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE3.1	1.8 Techniques quantitatives et représentations	16		16			0,5	E/O	100	20
	1.9 Fondamentaux du Marketing et comportement du consommateur	22		22			2,5	E/O	100	20
UE3.1	1.10 Etudes marketing	16		16			1	E/O	100	20
	1.11 Environnement économique de l'entreprise	16		16			1	E/O	100	20
	1.12 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	12		12			1	E/O	100	20
UE2.1	1.14 Eléments financiers de l'entreprise	12		12			0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE3.1	1.15 PPP	12		12			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE1.1						6			
	SAé 1.01 Marketing générique	16		16			6			
	UE1.2 Vendre					8	14	E/O	100	20
	Pôle Ressources UE1.2						8			
UE1.1/UE3.1	1.2 Ressources et culture numérique	20		20			1	E/O	100	20
UE1.1/UE3.1	1.4 Expression communication et culture	20		20			1			
	1.7 Fondamentaux de la vente	22		22			3			
UE1.1/UE3.1	1.8 Techniques quantitatives et représentations	16		16			1,5			
UE3.1	1.13 Initiation à la conduite de projet	6		6			0,5			
UE1.1	1.14 Eléments financiers de l'entreprise	12		12			0,5			
UE1.1/UE3.1	1.15 PPP	12		12			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE1.2						6	E/O	100	20
	Saé 1.02 Vente générique	12		12			6	E/O	100	20
	UE1.3 Communiquer					10	12			
	Pôle Ressources UE1.3						7			
	1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	16		16			2			
UE1.1/UE2.1	1.2 Ressources et culture numérique	20		20			0,5			
UE1.1	1.3 Environnement juridique de l'entreprise	16		16			1			
UE1.1/UE2.1	1.4 Expression communication et culture	20		20			0,5			
UE1.1	1.5 Langue A - Anglais du commerce	20		20			1			
UE1.1/UE2.1	1.8 Techniques quantitatives et représentations	16		16			0,5			
UE1.1	1.10 Etudes marketing	16		16			0,5			
UE2.1	1.13 Initiation à la conduite de projet	6		6			0,5			
UE1.1/UE2.1	1.15 PPP	12		12			0,5			
	Pôle SAE UE1.3						5			
	Saé 1.03 Communication Commerciale générique	16		16			5			

Approuvé par LE CONSEIL DE l'IUT2 le 20 septembre 2021

Approuvé par LE CONSEIL DE l'EUT le 28 septembre 2021

Composante : IUT2

Diplôme : BUT										
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation										
Modalités de formation : alternance										
Eléments communs (note commune)	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
								Session unique		
								Contrôle continu	%	Note/
SEMESTRE 2										
	UE2.1 Marketer					11	13,5			
	Pôle Ressources UE2.1						8			
UE2.2	2.2 Gestion et conduite de projet	8		8			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.3 Expression, communication et culture 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.4 Ressources et culture numériques 2	16		16			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	16		16			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.6 Relations contractuelles commerciales	16		16			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.7 Langue A - Anglais du commerce 2	20		20			0,5	E/O	100	20
	2.10 Marketing Mix	16		16			1,5	E/O	100	20
	2.11 Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	12		12			1	E/O	100	20
	2.12 Etudes marketing	16		16			1,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.13 Techniques quantitatives et représentations 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.15 PPP 2	8		8			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE2.1						5,5			
	SAE 2.01 Marketing	22		22			3	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	Portofolio	4		4			1	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	Activités professionnelles						1,5	E/O	100	20
	UE2.2 Vendre					10	13			
	Pôle Ressources UE2.2						7,5			
UE1.2	2.2 Gestion et conduite de projet	8		8			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE3.2	2.3 Expression, communication et culture 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE3.2	2.4 Ressources et culture numériques 2	16		16			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	16		16			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE3.2	2.6 Relations contractuelles commerciales	16		16			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE3.2	2.7 Langue A - Anglais du commerce 2	20		20			0,5	E/O	100	20
	2.9 Prospection et négociation	20		20			3	E/O	100	20
UE2.2/UE3.2	2.13 Techniques quantitatives et représentations 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE3.2	2.14 Psychologie sociale	16		16			0,5	E/O	100	20
	2.15 PPP 2	8		8			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE2.2						5,5			
	SAE 2.02 Vente	16		16			3	E/O	100	20
UE1.2/UE3.2	Portofolio	4		4			1	E/O	100	20
UE1.2/UE3.2	Activités professionnelles						1,5	E/O	100	20
	UE2.3 Communiquer					9	11			
	Pôle Ressources UE2.3						6,5			
	2.1 Moyens de la communication commerciale	16		16			2,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.3 Expression, communication et culture 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.4 Ressources et cultures numériques	16		16			0,5	E/O	100	20
UE2.2	2.5 Coûts, marges et prix d'une offre simple	16		16			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.6 Relations contractuelles commerciales	16		16			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.7 Langue A - Anglais du commerce 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.13 Techniques quantitatives et représentations 2	20		20			0,5	E/O	100	20
UE2.2	2.14 Psychologie sociale	16		16			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	2.15 PPP 2	8		8			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE2.3						4,5			
	SAE 2.03 Communication commerciale 2	14		14			2			
UE1.2/UE2.2	Portofolio	4		4			1	E/O	100	20
UE1.2/UE2.2	Activités professionnelles						1,5	E/O	100	20

Approuvé par LE CONSEIL DE L'IUT2 le 20 septembre 2021

Approuvé par LE CONSEIL DE L'EUT le 28 septembre 2021