

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation

Modalités de formation : formation initiale

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
									Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
SEMESTRE 1											
	UE1.1 Marketer						11	15			
	Pôle Ressources UE1.1							9			
	R1.01 Fondamentaux du Marketing et comportement du consommateur	36	16	20				2,5	E/O	100	20
UE1.3	R1.04 Etudes marketing-1	18		18				1,5	E/O	100	20
	R1.05 Environnement économique de l'entreprise	18		18				0,5	E/O	100	20
UE1.3	R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	18		18				0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE1.3	R1.07 Techniques quantitatives et représentations-1-1	18		10	8			0,5	E/O	100	20
UE1.3	R1.08 Eléments financiers de l'entreprise	18		18				0,5	E/O	100	20
	R1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	18	6	12				0,5	E/O	100	20
UE1.3	R1.11 Langue A - Anglais du commerce-1	24		12	12			0,5	E/O	100	20
UE1.3	R1.12 Langue B du commerce-1	22		22				0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE1.3	R1.13 Ressources et culture numérique-1	18		4	14			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE1.3	R1.14 Expression communication et culture-1	20		12	8			0,5	E/O	100	20
UE1.2/UE1.3	R1.15 PPP 1	14		8	6			0	E/O	100	20
UE1.2/UE1.3	R1.16 Fondamentaux pour réussir	22	1	15	6			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE1.1							6			
	SAé 1.01 Positionnement d'une offre simple sur un marché	37	2	20		15		6	E/O	100	20
	UE1.2 Vendre						11	14			
	Pôle Ressources UE1.2							8			
	R1.02 Fondamentaux de la vente	24		4	20			2,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.07 Techniques quantitatives et représentations-1							1,5	E/O	100	20
UE1.1	R1.08 Eléments financiers de l'entreprise							1	E/O	100	20
UE1.3	R1.10 Initiation à la conduite de projet	12		8	4			0,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.13 Ressources et culture numérique-1							1	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.14 Expression communication et culture-1							1	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.15 PPP 1							0	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.16 Fondamentaux pour réussir							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE1.2							6	E/O	100	20
	SAÉ 1.02 Démarche de prospection	33	1	20		12		6	E/O	100	20
	UE1.3 Communiquer						8	12,5			
	Pôle Ressources UE1.3							7,5			
	R1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	18	8	10				2	E/O	100	20
UE1.1	R1.04 Etudes marketing-1							0,5	E/O	100	20
UE1.1	R1.06 Environnement juridique de l'entreprise							1	E/O	100	20
UE1.2	R1.10 Initiation à la conduite de projet							0,5	E/O	100	20
UE1.1	R1.11 Langue A - Anglais du commerce-1							1	E/O	100	20
UE1.1	R1.12 Langue B du commerce-1							0,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.13 Ressources et culture numérique-1							1	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.14 Expression communication et culture-1							0,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.15 PPP 1							0	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.16 Fondamentaux pour réussir							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE1.3							5			
	SAÉ 1.03 : Communication commerciale : création d'un support "print"	32	1	14		15		5	E/O	100	20
		420	35	263	78	42					

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation

Modalités de formation : formation initiale

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
									Session unique		
									Contrôle continu	%	Note/
SEMESTRE 2											
	UE2.1 Marketing						11	15			
	Pôle Ressources UE2.1							9			
	R2.01 Marketing Mix-1	18		18				2	E/O	100	20
	R2.04 Etudes marketing-2	18		14	4			1,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.05 Relations contractuelles commerciales	18		18				0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.06 Techniques quantitatives et représentations-2	24		18	6			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	18		12	6			0,5	E/O	100	20
	R2.08 Canaux de commercialisation et distribution	18	6	12				1	E/O	100	20
UE2.2	R2.10 Gestion et conduite de projet	16		10	6			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.11 Langue A - Anglais du commerce-2	24		12	12			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.12 Langue B du commerce-2	24		24				0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.13 Ressources et culture numériques-2	16		4	12			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.14 Expression, communication et culture-2	24	4	12	8			0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.15 PPP-2	10		6	4			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE2.1	0						6			
	SAE 2.01 Marketing Mix-1	41	1	20		20		3	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	26	4	8	4	10		1	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	Portofolio	10		8		2		0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	Stage	20				20		1,5	E/O	100	20
	UE2.2 Vente						11	14			
	Pôle Ressources UE2.2							8			
	R2.02 Prospection et négociation	24		10	14			3	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	R2.05 Relations contractuelles commerciales							0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.06 Techniques quantitatives et représentations-2							0,5	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple							0,5	E/O	100	20
UE2.3	R2.09 Psychologie sociale	18	6	12				0,5	E/O	100	20
UE2.1	R2.10 Gestion et conduite de projet							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	R2.11 Langue A - Anglais du commerce-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	R2.12 Langue B du commerce-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	R2.13 Ressources et culture numériques-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	R2.14 Expression, communication et culture-2							0,5	E/O	100	20
	R2.15 PPP-2							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE2.2							6			
	SAE 2.02 Initiation au jeu de rôle de négociation	43	1	22		20		3	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							1	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	Portofolio							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.3	Stage							1,5	E/O	100	20
	UE2.3 Communication commerciale						8	12			
	Pôle Ressources UE2.3							7			
	R2.03 Moyens de la communication commerciale	18	8	10				2,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.05 Relations contractuelles commerciales							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.06 Techniques quantitatives et représentations-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple							0,5	E/O	100	20
UE2.2	R2.09 Psychologie sociale							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.11 Langue A - Anglais du commerce-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.12 Langue B du commerce-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.13 Ressources et cultures numériques-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.14 Expression, communication et culture-2							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	R2.15 PPP-2							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE2.3							5			
	SAE 2.03 Elaboration d'un plan de communication commerciale	39	1	18		20		2	E/O	100	20
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							1	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	Portofolio							0,5	E/O	100	20
UE2.1/UE2.2	Stage							1,5	E/O	100	20

467 31 268 76 92

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
										Session unique			
										Contrôle continu	%	Note /	
SEMESTRE 3													
		UE3.1 Marketing						8	16				
		Pôle Ressources UE3.1							9,5				
		R3.01 Marketing Mix-2	18		18				2	E/O	100	20	
		R3.04 Etudes marketing-3	14		10	4			1,5	E/O	100	20	
		R3.05 Environnement économique international	14		14				1	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales-1	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.09 Psychologie sociale du travail	14	6	8				1	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	24		12	12			0,5	E/O	100	20	
BI	UE3.2/UE3.3	R3.11 LV B appliquée au commerce-3	22		22				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.14 PPP-3	10		10				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.1	0						6,5				
	UE3.2/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	37	1	16		20		2,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	46	2	30		14		4	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	45		6		39		0	E/O	100	20	
		UE3.2 Vente						7	14				
		Pôle Ressources UE3.2							8				
	UE3.1/UE3.3	R3.02 Entretien de vente	18		8	10			3	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales-1							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3							1	E/O	100	20	
BI	UE3.1/UE3.3	R3.11 LV B appliquée au commerce-3							1	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.14 PPP-3							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.2							6				
	UE3.1/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital							4	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0	E/O	100	20	
		UE3.3 Communication commerciale						7	14				
		Pôle Ressources UE3.3							8				
		R3.03 Principes de la communication digitale	18		18				3	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.06 Droit des activités commerciales-1							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.08 Tableau de bord commercial							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3							1	E/O	100	20	
BI	UE3.1/UE3.2	R3.11 LV B appliquée au commerce-3							1	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.14 PPP-3							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.3							6				
	UE3.1/UE3.2	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital							4	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0	E/O	100	20	
		UE3.4 Marketing digital						4	10,5				
		Pôle Ressources UE3.4							5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
		R3.MDEE.15 Stratégie de marketing digital	14		10	4			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.4							5,5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital							0,5	E/O	100	20	
	UE3.5	SAÉ 3.MDEE.03 Analyse d'une activité digitale	40	1	25		14		5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0	E/O	100	20	
		UE3.5 E-business et entrepreneuriat						4	10,5				
		Pôle Ressources UE3.5							5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
		R3.MDEE.16 Créativité et innovation	14		10	4			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.5							5,5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	SAÉ 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital							0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	SAÉ 3.MDEE.03 Analyse d'une activité digitale							5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	Portfolio							0	E/O	100	20	

422 18 265 52 87

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

Composante : IUT2

Diplôme : BUT
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
										Session unique			
										Contrôle continu	%	Note /	
SEMESTRE 4													
		UE4.1 Marketing						6	10				
		Pôle Ressources UE4.1							5				
		R4.01 Stratégie Marketing	12	4	8				3	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3	R4.04 Droit du travail	8		8				0,5	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	24		12	12			0,5	E/O	100	20	
BI	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4	22		22				0,5	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.1							5				
	UE4.2/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	30		18		12		1	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	30		18		12		1	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio	36		6		30		0,5	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage	8			8			2,5	E/O	100	20	
		UE4.2 Vente						6	10				
		Pôle Ressources UE4.2							5				
		R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12		4	8			3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3	R4.04 Droit du travail							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
BI	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.2							5				
	UE4.1/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage							2,5	E/O	100	20	
		UE4.3 Communication commerciale						6	10				
		Pôle Ressources UE4.3							5				
		R4.03 Conception d'une campagne de communication	14		14				3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.04 Droit du travail							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
BI	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.3							5				
	UE4.1/UE4.2	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Stage							2,5	E/O	100	20	
		UE4.4 Marketing digital						6	11				
		Pôle Ressources UE4.4							4,5				
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
BI	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.5	R4.08 PPP-4	8		8				0	E/O	100	20	
		R4.MDEE.09 Conduite de projet digital	16		16				1,5	E/O	100	20	
		R4.MDEE.10 Stratégie e-commerce	16		10	6			1,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.4							6,5				
	UE4.5	SAé 4.MDEE.03 Création de site web	40		16		24		3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Stage							3	E/O	100	20	
		UE4.5 E-business et entrepreneuriat						6	11				
		Pôle Ressources UE4.5							5				
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
BI	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.06 LVB appliquée au commerce-4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.4	R4.08 PPP-4							0	E/O	100	20	
		R4.MDEE.11 Business model-1	16		12	4			3,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.5							6				
	UE4.4	SAé 4.MDEE.03 Création de site web							3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Stage							2,5	E/O	100	20	

306 4 180 44 78

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025
Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
										Session unique		
										Contrôle continu	%	Note /
		SEMESTRE 5										
		UE5.1 Marketing						9	14,5			
		Pôle Ressources UE5.1							8,5			
BI		R5.01 Stratégie d'entreprise-1	16	6	10				2,5	E/O	100	20
BI		R5.03 Financement et régulation de l'économie	12		12				1,5	E/O	100	20
BI	UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		12				1	E/O	100	20
	UE5.2/UE5.4/UE5.6	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		6	6			1	E/O	100	20
BI	UE5.2/UE5.4/UE5.6	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	12		12				1	E/O	100	20
BI	UE5.2	R5.08 Expression communication culture - 5	16		10	6			1	E/O	100	20
		R5.09 PPP	6		6				0,5	E/O	100	20
		Pôle SAE UE5.1							6	E/O	100	20
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital**	70		38		32		6	E/O	100	20
	UE5.2/UE5.4/UE5.6	Portfolio S5	20		10		10		0			
		UE5.2 Vente						7	11,5			
		Pôle Ressources UE5.2							6,5			
BI		R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1	16		6	10			3	E/O	100	20
BI	UE5.1	R5.04 Droit des activités commerciales-2							1	E/O	100	20
	UE5.1/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20
BI	UE5.1/UE5.4/UE5.5	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20
	UE5.1	R5.08 Expression communication culture - 5							1	E/O	100	20
		R5.09 PPP							0,5	E/O	100	20
		Pôle SAE UE5.2							5	E/O	100	20
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital**							5	E/O	100	20
	UE5.1/UE5.4/UE5.6	Portfolio S5							0			
		UE5.4 Marketing digital						7	12			
		Pôle Ressources UE5.4							7			
	UE5.1/UE5.2/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20
BI	UE5.1/UE5.2/UE5.5	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20
		R5.09 PPP							0,5	E/O	100	20
		R5.MDEE.12 Référencement	16		10	6			1,5	E/O	100	20
		R5.MDEE.13 Stratégie social media et e-CRM	14		10	4			1,5	E/O	100	20
		R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	14		10	4			1,5	E/O	100	20
BI	UE5.5	R5.MDEE.16 Logistique et supply chain	12	4	8				1	E/O	100	20
		Pôle SAE UE5.4							5	E/O	100	20
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital**							5	E/O	100	20
	UE5.1/UE5.2/UE5.5	Portfolio S5							0	E/O	100	20
		UE5.5 business et entrepreneuriat						7	11			
		Pôle Ressources UE5.5							6			
	UE5.1/UE5.2/UE5.4	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20
BI	UE5.1/UE5.2/UE5.4	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20
		R5.09 PPP							0,5	E/O	100	20
		R5.MDEE.11 Managment de la créativité et de l'innovation	12		8	4			2	E/O	100	20
		R5.MDEE.14 Business model 2	16		16				2	E/O	100	20
BI	UE5.4	R5.MDEE.16 Logistique et supply chain							0,5	E/O	100	20
		Pôle SAE UE5.5							5	E/O	100	20
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital**							5	E/O	100	20
	UE5.1/UE5.2/UE5.4	Portfolio S5							0			

276 10 184 40 42

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
										Session unique		
										Contrôle continu	%	Note /
		SEMESTRE 6										
		UE6.1 Marketing						7	12,5			
		Pôle Ressources UE6.1							5			
BI		R6.01 Stratégie d'entreprise-2	12		12				3	E/O	100	20
BI	UE6.2	R5.05 Analyse financière	12		6	6			2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.01							7,5			
	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6	14		6		8		0,5	E/O	100	20
BI	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	SAÉ 6.1 Activités professionnelles	28			8	20		4,5	E/O	100	20
BI	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat	46		26		20		2,5	E/O	100	20
		UE6.2 Vente						7	12,5			
		Pôle Ressources UE6.2							5			
BI		R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	12		4	8			3	E/O	100	20
BI	UE6.1	R5.05 Analyse financière							2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.02							7,5			
	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6							0,5	E/O	100	20
BI	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	SAÉ 6.1 Activités professionnelles							4,5	E/O	100	20
BI	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat							2,5	E/O	100	20
		UE6.4 Marketing digital						8	15			
		Pôle Ressources UE6.4							6			
		R6.MDEE.03 Trafic Management Analyse d'audience	16		10	6			4			
	UE6.5	R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	12		8	4			1	E/O	100	20
	UE6.5	R6.AL.06 Anglais appliqué au marketing digital & à l'entrepreneuriat	10		6	4			1	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.04							9			
	UE6.1/UE6.2/UE.6.5	Portfolio S6							0,5	E/O	100	20
BI	UE6.1/UE6.2/UE.6.5	SAÉ 6.1 Activités professionnelles							5,5	E/O	100	20
BI	UE6.1/UE6.2/UE.6.5	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat							3	E/O	100	20
		UE6.5 5-business et entrepreneuriat						8	15			
		Pôle Ressources UE6.5							6			
		R6.MDEE.04 Formalisation et sécurisation d'un business model	12		12				4	E/O	100	20
	UE6.4	R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat							1	E/O	100	20
	UE6.4	R6.AL.06 Anglais appliqué au marketing digital & à l'entrepreneuriat							1	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.05							9			
	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	Portfolio S6							0,5	E/O	100	20
BI	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	SAÉ 6.1 Activités professionnelles							5,5	E/O	100	20
BI	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat							3	E/O	100	20

174 0 90 36 48

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025
Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

Composante : IUT2

Diplôme : BUT
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business international :
Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
										Session unique			
										Contrôle continu	%	Note /	
SEMESTRE 3													
		UE3.1 Marketing						8	16				
		Pôle Ressources UE3.1							9,5				
		R3.01 Marketing Mix-2	18		18				2	E/O	100	20	
		R3.04 Etudes marketing-3	14		10	4			1,5	E/O	100	20	
		R3.05 Environnement économique international	14		14				1,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales-1	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.09 Psychologie sociale du travail	14	6	8				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	24		12	12			0,5	E/O	100	20	
MDEE	UE3.2/UE3.3	R3.11 LV B appliquée au commerce-3	22		22				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3	R3.14 PPP-3	10		10				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.1							6,5				
	UE3.2/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	37	1	16		20		2,5	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	46	2	30		14		4	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	45		6		39		0				
		UE3.2 Vente						7	14				
		Pôle Ressources UE3.2							8				
		R3.02 Entretien de vente	18		8	10			3	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales-1							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3							1	E/O	100	20	
MDEE	UE3.1/UE3.3	R3.11 LV B appliquée au commerce-3							1	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.14 PPP-3							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.2							6				
	UE3.1/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international							4	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0				
		UE3.3 Communication commerciale						7	14				
		Pôle Ressources UE3.3							8				
		R3.03 Principes de la communication digitale	18		18				3	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.06 Droit des activités commerciales-1							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.08 Tableau de bord commercial							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3							1	E/O	100	20	
MDEE	UE3.1/UE3.2	R3.11 LV B appliquée au commerce-3							1	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.14 PPP-3							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.3							6				
	UE3.1/UE3.2	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international							4	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0				
		UE3.4 Stratégie à l'international						4	10,5				
		Pôle Ressources UE3.4							5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
		R3.BI.15 Stratégie et veille à l'international	14		10	4			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.4							5,5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international							0,5	E/O	100	20	
	UE3.5	SAÉ 3.BI.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	40		26		14		5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	Portfolio							0				
		UE3.5 Opérations à l'international						4	10,5				
		Pôle Ressources UE3.5							5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	R3.12 Ressources et culture numériques-3							0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	R3.13 Expression, communication, culture-3							0,5	E/O	100	20	
		R3.BI.16 Marketing et vente à l'international	14		10	4			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE3.4							5,5				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international							0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	SAÉ 3.BI.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre							5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	Portfolio							0				

422 17 266 52 87

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

Composante : IUT2

Diplôme : BUT
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business International :
Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
										Session unique			
										Contrôle continu	%	Note /	
SEMESTRE 4													
		UE4.1 Marketing						6	10				
		Pôle Ressources UE4.1							5				
		R4.01 Stratégie Marketing	12	4	8				3	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3	R4.04 Droit du travail	8		8				0,5	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4	24		12	12			0,5	E/O	100	20	
MDEE	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4	22		22				0,5	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.1							5				
	UE4.2/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	30		18		12		1	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	30		18		12		1	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio	36		6		30		0,5	E/O	100	20	
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage	8			8			2,5	E/O	100	20	
		UE4.2 Vente						6	10				
		Pôle Ressources UE4.2							5				
		R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12		4	8			3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3	R4.04 Droit du travail							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
MDEE	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.2							5				
	UE4.1/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage							2,5	E/O	100	20	
		UE4.3 Communication commerciale						6	10				
		Pôle Ressources UE4.3							5				
		R4.03 Conception d'une campagne de communication	14		14				3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.04 Droit du travail							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
MDEE	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4							0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.3							5				
	UE4.1/UE4.2	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Stage							2,5	E/O	100	20	
		UE3.4 Stratégie à l'international						6	11				
		Pôle Ressources UE4.4							4,5				
	UE4.1/UE4.2/UE3.3/UE3.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
MDEE	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.5	R4.08 PPP-4	8		8				0	E/O	100	20	
		R4.BI.09 Stratégie achats	16		16				1,5	E/O	100	20	
		R4.BI.11 Management interculturel	16		16				1,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.4							6,5				
	UE4.5	SAé 4.BI.03 Développement de l'offre à l'international	40		16		24		3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Stage							3	E/O	100	20	
		UE3.5 Opérations à l'international						6	11				
		Pôle Ressources UE4.5							5				
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
MDEE	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.07 Expression Communication Culture - 4							0,5	E/O	100	20	
	UE4.4	R4.08 PPP-4							0	E/O	100	20	
		R4.BI.10 Techniques du commerce international - 1	16		11	5			3,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE4.5							6				
	UE4.4	SAé 4.BI.03 Développement de l'offre à l'international							3	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Stage							2,5	E/O	100	20	

306 4 185 39 78

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

Composante : IUT2

Diplôme : BUT
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business international :
Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances					
										Session unique					
										Contrôle continu	%	Note /			
SEMESTRE 5															
UE5.1 Marketing											9	14,5			
Pôle Ressources UE5.1											8,5				
MDEE		R5.01 Stratégie d'entreprise-1	16		16				2,5	E/O	100	20			
MDEE		R5.03 Financement et régulation de l'économie	12		12				1,5	E/O	100	20			
MDEE	UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		12				1	E/O	100	20			
MDEE	UE5.2/UE5.4/UE5.6	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		6	6			1	E/O	100	20			
MDEE	UE5.2/UE5.4/UE5.6	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	12		12				1	E/O	100	20			
MDEE	UE5.2	R5.08 Expression communication culture - 5	16		10	6			1	E/O	100	20			
		R5.09 PPP-5	6		6				0,5	E/O	100	20			
Pôle SAE UE5.1 Marketing											6	E/O	100	20	
	UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise**	70		38		32		6	E/O	100	20			
		Portefolio S5	20		10		10		0						
UE5.2 Vente											7	11,5			
Pôle Ressources UE5.2											6,5				
MDEE		R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1	16		6	10			3	E/O	100	20			
MDEE	UE5.1	R5.04 Droit des activités commerciales-2							1	E/O	100	20			
		R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20			
MDEE		R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20			
MDEE		R5.08 Expression communication culture - 5							1	E/O	100	20			
		R5.09 PPP-5							0,5	E/O	100	20			
Pôle SAE UE5.2 Vente											5	E/O	100	20	
	UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise**							5	E/O	100	20			
		Portefolio S5							0						
UE5.4 Stratégie à l'international											7	11			
Pôle Ressources UE5.4											6	E/O	100	20	
		R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20			
MDEE		R5.07 LVB Appliquée au commerce - 5							0,5	E/O	100	20			
		R5.09 PPP-5							0,5	E/O	100	20			
	UE5.5	R5.BI.13 Droit international	16		16				2	E/O	100	20			
	UE5.4/UE5.5	R5.BI.15 Marketing achat	16		12	4			2,5	E/O	100	20			
Pôle SAE UE5.4 Stratégie à l'international											5				
	UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise**							5	E/O	100	20			
		Portefolio S5							0						
UE5.5 Opérations à l'international											7	12			
Pôle Ressources UE5.5											7	E/O	100	20	
		R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5							0,5	E/O	100	20			
MDEE		R5.07 LVB appliquée au commerce - 5							0,5	E/O	100	20			
		R5.09 PPP-5							0,5	E/O	100	20			
	UE5.4	R5.BI.11 Approvisionnement	16		12	4			1	E/O	100	20			
	UE5.4	R5.BI.12 Techniques de commerce international-2	20		14	6			2	E/O	100	20			
MDEE	UE5.4	R5.BI.14 Logistique et supply chain	16	4	12				2	E/O	100	20			
	UE5.4/UE5.5	R5.BI.15 Marketing achat							0,5	E/O	100	20			
Pôle SAE UE5.5 Opérations à l'international											5				
	UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise**							5	E/O	100	20			
		Portefolio S5							0						

276 4 194 36 42

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025
Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business international : achat et vente

Modalités de formation : présentiel

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
										Session unique		
										Contrôle continu	%	Note /
		UE6.1 Marketing						7	12,5			
		Pôle Ressources UE6.1							5			
MDEE		R6.01 Stratégie d'entreprise-2	12		12				3	E/O	100	20
MDEE	UE6.2	R5.05 Analyse financière	12		6	6			2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.01							7,5			
	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6	14		6		8		0,5	E/O	100	20
MDEE	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	SAÉ 6.1 Activités professionnelles	28			8	20		4,5	E/O	100	20
	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat	50		30		20		2,5	E/O	100	20
		UE6.2 Vente						7	12,5			
		Pôle Ressources UE6.2							5			
MDEE		R6.02 Négocié dans des contextes spécifiques 2	12		4	8			3	E/O	100	20
MDEE	UE6.1	R5.05 Analyse financière							2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.02							7,5			
MDEE	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6							0,5	E/O	100	20
	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	SAÉ 6.1 Activités professionnelles							4,5	E/O	100	20
	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat							2,5	E/O	100	20
		UE6.4 Stratégie à l'international						8	15			
		Pôle Ressources UE6.4							6			
	UE5.4/UE5.5	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	12		8	4			1	E/O	100	20
	UE6.4	R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	20		12	8			3	E/O	100	20
	UE6.5	R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	14		14				2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.4 Stratégie à l'international							9			
MDEE	UE6.1/UE6.2/UE6.5	Portfolio S6							0,5	E/O	100	20
	UE6.1/UE6.2/UE6.5	SAÉ 6.1 Activités professionnelles							5,5	E/O	100	20
	UE6.1/UE6.2/UE6.5	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat							3	E/O	100	20
		UE6.5 Opérations à l'international						8	15			
		Pôle Ressources UE6.5							6			
	UE5.4/UE5.5	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente							1	E/O	100	20
	UE6.4	R6.BI.03 Anglais appliqué au business international							3	E/O	100	20
	UE6.5	R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international							2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE6.5 Opérations à l'international							9			
MDEE	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	Portfolio S6							0,5	E/O	100	20
	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	SAÉ 6.1 Activités professionnelles							5,5	E/O	100	20
	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	SAE6.AL.02 Entrepreneuriat							3	E/O	100	20

174 0 92 34 48

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025
Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client

Modalités de formation : Alternance

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
									Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
SEMESTRE 3											
	UE3.1 Marketing						8	16			
	Pôle Ressources UE3.1							9,5			
	R3.01 Marketing Mix - 2	14		14				2	E/O	100	20
	R3.04 Etudes marketing - 3	12		8	4			1,5	E/O	100	20
	R3.05 Environnement économique international	12		12				1,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales - 1	12		12				0,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentation - 3	12		8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial	12		8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3	R3.09 Psychologie sociale du travail	12		12				0,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	20		8	12			1	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques - 3	14		10	4			0,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture - 3	12		8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.2/UE3.3	R3.14 PPP - 3	8		8				0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE3.1							6,5			
UE3.2/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	30		16		14		2,5			
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise	31		19		12		4			
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	6		6		0		0			
	UE3.2 Vente						7	13			
	Pôle Ressources UE3.2							7			
	R3.02 Entretien de vente	14		6	8			3	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales - 1							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentation - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce - 3							1	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques -3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3	R3.13 Expression, communication, culture - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.3	R3.14 PPP - 3							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE3.2							6			
UE3.1/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2			
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise							4			
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0			
	UE3.3 Communication commerciale						7	13			
	Pôle Ressources UE3.3							7			
	R3.03 Principes de la communication digitale	14		14				3	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2	R3.06 Droit des activités commerciales - 1							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2	R3.07 Techniques quantitatives et représentation - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2	R3.08 Tableau de bord commercial							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2	R3.10 Anglais appliqué au commerce - 3							1	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2	R3.14 PPP - 3							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE3.3							6			
UE3.1/UE3.2	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2			
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise							4			
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0			
	UE3.4 Business Développement						4	11			
	Pôle Ressources UE3.4							5			
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture - 3							0,5	E/O	100	20
	R3.BDMRC.15 Marketing B2B	10		10	0			4	E/O	100	20
	Pôle SAE UE3.4							6			
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise							2			
UE3.5	SAÉ 3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale	38		24		14		4			
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio							0			
	UE3.5 Relation Client						4	11			
	Pôle Ressources UE3.5							5			
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques - 3							0,5	E/O	100	20
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture - 3							0,5	E/O	100	20
	R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	10		10				4	E/O	100	20
	Pôle SAE UE3.5							6			
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	SAÉ 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise							2			
UE3.4	SAÉ 3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale							4			
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	Portfolio							0			

293 0 213 40 40

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client

Modalités de formation : présentiel

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
									Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
SEMESTRE 4											
	UE4.1 Marketing						6	10			
	Pôle Ressources UE4.1							5			
	R4.01 Stratégie Marketing	10		10				3	E/O	100	20
UE4.2/UE4.3	R4.04 Droit du travail	8		8				0,5	E/O	100	20
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	20		8	12			1	E/O	100	20
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4	10		6	4			0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE4.1							5			
UE4.2/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	20		12		8		1			
UE4.2/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	18		12		6		1			
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	10		6		4		0,5			
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles	10				10		2,5			
	UE4.2 Vente						6	10			
	Pôle Ressources UE4.2							5			
	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	10		4	6			3	E/O	100	20
UE4.1/UE4.3	R4.04 Droit du travail							0,5			
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							1	E/O	100	20
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE4.2							5			
UE4.1/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation							1			
UE4.1/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1			
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles							2,5			
	UE4.3 Communication commerciale						6	10			
	Pôle Ressources UE4.3							5			
	R4.03 Conception d'une campagne de communication	10		10				3	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2	R4.04 Droit du travail							0,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							1	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20
	Pôle SAE UE4.3							5			
UE4.1/UE4.2	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation							1			
UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles							2,5			
	UE4.4 Business Développement						6	10,5			
	Pôle Ressources UE4.4							4,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4							1	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4							0,5	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.08 PPP-4	4		4				0			
	R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16		10	6			3			
	Pôle SAE UE4.4							6			
UE4.5	SAé 4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel	28		16		12		3			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles							2,5			
	UE4.5 Relation Client						6	10,5			
	Pôle Ressources UE4.5							4,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							1	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.08 PPP-4							0			
	R4.BDMRC.10 Relation client omnicafe	18		18				3			
	Pôle SAE UE4.5							6			
UE4.4	SAé 4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel							3			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles							2,5			

192 0 124 28 40

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client

Modalités de formation : Alternance

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
									Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
SEMESTRE 5												
UE5.1 Marketing							9	14				
Pôle Ressources UE5.1								9				
UE5.1	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	16		16				3,5	E/O	100	20	
UE5.1	R5.03 Financement et régulation de l'économie	12		12				2,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		12				1	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2	R5.08 Expression Communication Culture 5	16		10	6			1	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5	6		6				0,5	E/O	100	20	
Pôle SAE UE5.1								5				
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	68		38		30		5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	Portfolio	10				10						
UE5.2 Vente							7	11				
Pôle Ressources UE5.2								6				
UE5.2	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques-1	26		16	10			3	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2							1	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5							0,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2	R5.08 Expression Communication Culture 5							1	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5							0,5	E/O	100	20	
Pôle SAE UE5.2								5				
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise							5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	Portfolio											
UE5.4 Business Développement							7	10				
Pôle Ressources UE5.4								5				
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5							0,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5							0,5	E/O	100	20	
	R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	18		14	4			2	E/O	100	20	
	R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	26		20	6			2	E/O	100	20	
Pôle SAE UE5.4								5				
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise							5	E/O	100	20	
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio											
UE5.5 Relation Client							7	11	E/O	100	20	
Pôle Ressources UE5.5								6	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5							0,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5							0,5	E/O	100	20	
	R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	24		20	4			2	E/O	100	20	
	R5.BDMRC.13 Marketing des services	26		20	6			3	E/O	100	20	
Pôle SAE UE5.5								5				
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise							5	E/O	100	20	
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio											

278 0 196 42 40

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2025-2026

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation parcours Business Développement et Management de la Relation Client

Modalités de formation : présentiel

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
									Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
	SEMESTRE 6											
	UE6.1 Marketing						7	12,5				
	Pôle Ressources UE6.1							5				
	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	12		12				3	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	R6.03 Anglais appliqué au commerce-6	8		8				0,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2	R5.05 Analyse financière	12		6	6			1,5	E/O	100	20	
	Pôle SAE UE6.1							7,5				
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	16		6	10			0,5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.01 Activités Professionnelles	28			8	20		4,5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.02 Entrepreneuriat	56		26	30			2,5	E/O	100	20	
	UE6.2 Vente						7	12,5				
	Pôle Ressources UE6.2							5				
	R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	16		8	8			3	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	R6.03 Anglais							0,5	E/O	100	20	
UE5.1/UE5.2	R5.05 Analyse financière							1,5	E/O	100	20	
	Pôle SAE UE6.2							7,5				
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.01 Activités Professionnelles							4,5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.02 Entrepreneuriat							2,5	E/O	100	20	
	UE6.4 Business Développement						8	14,5				
	Pôle Ressources UE6.4							6				
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	R6.03 Anglais							1	E/O	100	20	
	R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	22		16	6			4	E/O	100	20	
UE5.4/UE5.5	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	16		8	4			1				
	Pôle SAE UE6.4							8,5				
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.01 Activités Professionnelles							5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.02 Entrepreneuriat							3	E/O	100	20	
	UE6.5 Relation Client						8	14,5				
	Pôle Ressources UE6.5							6				
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	R6.03 Anglais							1	E/O	100	20	
	R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	12		12				4	E/O	100	20	
UE5.4/UE5.5	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client							1	E/O	100	20	
	Pôle SAE UE6.5							8,5				
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio							0,5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.01 Activités Professionnelles							5	E/O	100	20	
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Saé 6.02 Entrepreneuriat							3	E/O	100	20	

198 0 102 32 60

Validé par le conseil de l'IUT2 le 22 septembre 2025

Validé par le conseil de l'EUT le 30 septembre 2025