BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
1re Année
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : formation initiale — Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 1			
	UE1.1 Marketer		**11**	**15**
	Pôle Ressources UE1.1			**9**
	1.01 Fondamentaux du Marketing et comportement du consommateur	36		2
UE1.3	1.04 Etudes marketing	18		0,5
	1.05 Environnement économique de l'entreprise	18		1
UE1.3	1.06 Environnement juridique de l'entreprise	18		0,5
UE1.2/UE1.3	1.07 Techniques quantitatives et representations	18		0,5
UE1.3	1.08 Eléments financiers de l'entreprise	18		0,5
	1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	18		1
UE1.3	1.11 Langue A - Anglais du commerce	24		0,5
UE1.3	1.12 Langue B du commerce	22		0,5
UE1.2/UE1.3	1.13 Ressources et culture numérique1	18		0,5
UE1.2/UE1.3	1.14 Expression communication et culture	20		0,5
UE1.2/UE1.3	1.15 PPP 1	14		0,5
UE1.2/UE1.3	1.16 Fondamentaux pour réussir	16		0,5
	Pôle SAE UE1.1			**6**
	SAé 1.01 Positionnement d'une offre simple sur un marché	30		6
UE1.2/UE1.3	Portfolio	8		0
	UE1.2 Vendre		**11**	**14**
	Pôle Ressources UE1.2			**8**
	1.02 Fondamentaux de la vente	24		2,5
UE1.1/UE1.3	1.07 Techniques quantitatives et representations	18		1,5
UE1.1	1.08 Eléments financiers de l'entreprise	18		0,5
UE1.3	1.10 Initiation à la conduite de projet	8		0,5
UE1.1/UE1.3	1.13 Ressources et culture numérique	18		1
UE1.1/UE1.3	1.14 Expression communication et culture	20		1
UE1.1/UE1.3	1.15 PPP 1	14		0,5
UE1.1/UE1.3	1.16 Fondamentaux pour réussir	16		0,5
	Pôle SAE UE1.2			**6**
	Saé 1.02 Démarche de prospection	30		6
UE1.1/UE1.3	Portfolio	8		0
	UE1.3 Communiquer		**8**	**12,5**
	Pôle Ressources UE1.3			**7,5**
	1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	18		2
UE1.1	1.04 Etudes marketing	18		0,5
UE1.1	1.06 Environnement juridique de l'entreprise	18		1
UE1.2	1.10 Initiation à la conduite de projet	8		0,5
UE1.1	1.11 Langue A - Anglais du commerce	24		0,5
UE1.1	1.12 Langue B du commerce	22		0,5
UE1.1/UE1.2	1.13 Ressources et culture numérique	18		1
UE1.1/UE1.2	1.14 Expression communication et culture	20		0,5
UE1.1/UE1.2	1.15 PPP 1	14		0,5
UE1.1/UE1.2	1.16 Fondamentaux pour réussir	16		0,5
	Pôle SAE UE1.3			**5**
	Saé 1.03 Le paysage médiatique	34		5
UE1.1/UE1.2	Portfolio	8		0

Validé par le conseil de l'IUT2 le 21 septembre 2023
Validé par le conseil de l'EUT le 26 septembre 2023

BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
1re Année
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : formation initiale — Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 2			
	UE2.1 Marketing		***11***	***15***
	Pôle Ressources UE2.1			**9**
	2.01 Marketing Mix	18		*2*
	2.04 Etudes marketing 2	18		*1,5*
UE2.2/UE2.3	2.05 Relations contractuelles commerciales	18		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	24		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	18		*0,5*
	2.08 Canaux de commercialisation et distribution	18		*1*
UE2.2	2.10 Gestion et conduite de projet	10		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.12 Langue B du commerce 2	22		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.13 Ressources et culture numériques 2	18		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.14 Expression, communication et culture 2	24		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.15 PPP 2	10		*0,5*
	Pôle SAE UE2.1			**6**
	SAE 2.01 Marketing Mix	47		*3*
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	23		*1*
UE2.2/UE2.3	Portofolio			*0,5*
UE2.2/UE2.3	Stage			*1,5*
	UE2.2 Vente		**11**	**14**
	Pôle Ressources UE2.2			**8**
	2.02 Prospection et négociation	24		*3*
UE2.1/UE2.3	2.05 Relations contractuelles commerciales	18		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	24		*0,5*
UE2.2/UE2.3	2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	18		*0,5*
UE2.3	2.09 Psychologie sociale	18		*0,5*
UE2.1	2.10 Gestion et conduite de projet	10		*0,5*
UE2.1/UE2.3	2.11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		*0,5*
UE2.1/UE2.3	2.12 Langue B du commerce 2	22		*0,5*
UE2.1/UE2.3	2.13 Ressources et culture numériques 2	18		*0,5*
UE2.1/UE2.3	2.14 Expression, communication et culture 2	24		*0,5*
	2.15 PPP 2	10		*0,5*
	Pôle SAE UE2.2			**6**
	SAE 2.02 Initiation au jeu de rôle de négociation	43		*3*
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	23		*1*
UE2.1/UE2.3	Portofolio			*0,5*
UE2.1/UE2.3	Stage			*1,5*
	UE2.3 Communication commerciale		**8**	**12**
	Pôle Ressources UE2.3			**7**
	2.03 Moyens de la communication commerciale	18		*2,5*
UE2.1/UE2.2	2.05 Relations contractuelles commerciales	18		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	24		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	18		*0,5*
UE2.2	2.09 Psychologie sociale	18		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.12 Langue B du commerce 2	22		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.13 Ressources et cultures numériques	18		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.14 Expression, communication et culture 2	24		*0,5*
UE2.1/UE2.2	2.15 PPP 2	10		*0,5*
	Pôle SAE UE2.3			**5**
	SAE 2.03 Elaboration d'un plan de communication commerciale	33		*2*
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	23		*1*
UE2.1/UE2.2	Portofolio			*0,5*
UE2.1/UE2.2	Stage			*1,5*

Validé par le conseil de l'IUT2 le 21 septembre 2023
Validé par le conseil de l'EUT le 26 septembre 2023

BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
2e Année
Parcours : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : cycle initial — Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 3			
	UE3.1 Marketing		**8**	**16**
	Pôle Ressources UE3.1			**10**
	3.01 Marketing Mix - 2	18		2
	3.04 Etudes marketing - 3	14		1,5
	3.05 Environnement économique international	14		1,5
UE3.2/UE3.3	3.06 Droit des activités commerciales - 1	14		0,5
UE3.2/UE3.3	3.07 Techniques quantitatives et représentations - 3	14		0,5
UE3.2/UE3.3	3.08 Tableau de bord commercial	14		0,5
UE3.2/UE3.3	3.09 Psychologie sociale du travail	14		1
UE3.2/UE3.3	3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	24		0,5
UE3.2/UE3.3	3.11 LV B appliquée au commerce - 3	22		0,5
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	18		0,5
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	14		0,5
UE3.2/UE3.3	3.14 PPP - 3	10		0,5
	Pôle SAE UE3.1			**6**
UE3.2/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	30		2
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	60		4
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.2 Vente		**7**	**14**
	Pôle Ressources UE3.2			**8**
	3.02 Entretien de vente	18		3
UE3.1/UE3.3	3.06 Droit des activités commerciales - 1	14		0,5
UE3.1/UE3.3	3.07 Techniques quantitatives et représentations - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.3	3.08 Tableau de bord commercial	14		0,5
UE3.1/UE3.3	3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	24		1
UE3.1/UE3.3	3.11 LV B appliquée au commerce - 3	22		1
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	18		0,5
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.3	3.14 PPP - 3	10		0,5
	Pôle SAE UE3.2			**6**
UE3.1/UE3.3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	30		2
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	60		4
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.3 Communication commerciale		**7**	**14**
	Pôle Ressources UE3.3			**8**
	3.03 Principes de la communication digitale	18		3
UE3.1/UE3.2	3.06 Droit des activités commerciales - 1	14		0,5
UE3.1/UE3.2	3.07 Techniques quantitatives et représentations - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.2	3.08 Tableau de bord commercial	14		0,5
UE3.1/UE3.2	3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	24		1
UE3.1/UE3.2	3.11 LV B appliquée au commerce - 3	22		1
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	18		0,5
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.2	3.14 PPP - 3	10		0,5
	Pôle SAE UE3.3			**6**
UE3.1/UE3.2	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	30		2
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAÉ 3.BI.02 Démarche de création d'entreprise à l'international	60		4
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.4 Stratégie à l'international		**4**	**10,5**
	Pôle Ressources UE3.4			**5**
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	18		0,5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	14		0,5
	3.BI.15 Stratégie et veille à l'international	14		4
	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	60		0,5
UE3.5	SAÉ 3.BI.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	39		5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.5 Opérations à l'international		**4**	**10,5**
	Pôle Ressources UE3.5			**5**
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	3.12 Ressources et culture numériques - 3	18		0,5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	3.13 Expression, communication, culture - 3	14		0,5
	3.BI.16 Marketing et vente à l'international	14		4
	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	60		0,5
UE3.4	SAÉ 3.BI.03 Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	39		5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	Portfolio	12		0

Validé par le conseil de l'IUT2 le 21 septembre 2023
Validé par le conseil de l'EUT le 26 septembre 2023

BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
2e Année
Parcours : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : cycle initial — Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 4			
	UE4.1 Marketing		**6**	**10**
	Pôle Ressources UE4.1			**5**
	R4.01 Stratégie Marketing	12		3
UE4.2/UE4.3	R4.04 Droit du travail	8		0,5
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4	24		0,5
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4	22		0,5
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4	12		0,5
	Pôle SAE UE4.1			**5**
UE4.2/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	42		1
UE4.2/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	36		1
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	6		0,5
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage BI	8		2,5
	UE4.2 Vente		**6**	**10**
	Pôle Ressources UE4.2			**5**
	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12		3
UE4.1/UE4.3	R4.04 Droit du travail	8		0,5
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4	24		0,5
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4	22		0,5
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4	12		0,5
	Pôle SAE UE4.2			**5**
UE4.1/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	42		1
UE4.1/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	36		1
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	6		0,5
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage BI	8		2,5
	UE4.3 Communication commerciale		**6**	**10**
	Pôle Ressources UE4.3			**5**
	R4.03 Conception d'une campagne de communication	12		3
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.04 Droit du travail	8		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4	24		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4	22		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4	12		0,5
	Pôle SAE UE4.3			**5**
UE4.1/UE4.2	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	42		1
UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	36		1
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	6		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Stage BI	8		2,5
	UE3.4 Stratégie à l'international		**6**	**11**
	Pôle Ressources UE4.4			**5**
UE4.1/UE4.2/UE3.3/UE3.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4	24		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4	22		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4	12		0,5
UE4.5	R4.08 PPP-4	4		0,5
	R4.BI.09 Stratégie achats	14		1,5
	R4.BI.11 Management interculturel	14		1,5
	Pôle SAE UE4.4			**6**
UE4.5	SAé 4.BI.03 Développement de l'offre à l'international	40		3
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Portfolio-S4	6		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Stage BI	8		2,5
	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	24		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.06 LVB appliquée au commerce - 4	22		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.07 Expression Communication Culture - 4	12		0,5
UE4.4	R4.08 PPP-4	4		0,5
	R4.BI.10 Techniques du commerce international - 1	14		3
	Pôle SAE UE4.5			**6**
UE4.4	SAé 4.BI.03 Développement de l'offre à l'international	40		3
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Portfolio-S4	6		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Stage BI	8		2,5

Validé par le conseil de l'IUT2 le 21 septembre 2023
Validé par le conseil de l'EUT le 26 septembre 2023

BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
3e Année
Parcours : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : cycle initial — Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 5			
	UE5.1 Marketing		**9**	**18**
	Pôle Ressources UE5.1			**9,5**
	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	16		3
	R5.03 Financement et régulation de l'économie	12		2
UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		1
UE5.2/UE5.4/UE5.6	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		1
UE5.2/UE5.4/UE5.6	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	18		1
UE5.2	R5.08 Expression communication culture - 5	16		1
	R5.09 PPP - 5 CI	6		0,5
	R5.09 PPP - 5 FA	4		0,5
	Pôle SAE UE5.1 Marketing			**8**
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	62		8
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 CI Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	203		8
	Portefolio S5	15		0
	UE5.2 Vente		**7**	**15**
	Pôle Ressources UE5.2			**6,5**
	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1	16		3
UE5.1	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		1
	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		0,5
	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	12		0,5
	R5.08 Expression communication culture - 5	16		1
	R5.09 PPP - 5 FA	4		0,5
	R5.09 PPP - 5 CI	6		0,5
	Pôle SAE UE5.2 Vente			**8**
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 CI Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	203		8
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	62		8
	Portefolio S5	15		0
	UE5.4 Stratégie à l'international		**7**	**15**
	Pôle Ressources UE5.4	0		**5,5**
	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		0,5
	R5.07 LVB Appliquée au commerce - 5	12		0,5
	R5.09 PPP5	6		0,5
UE5.4	R5.BI.11 Approvisionnement	16		1
UE5.4	R5.BI.12 Techniques de commerce international-2	20		2
UE5.4	R5.BI.14 Logistique et supply chain	22		2
UE5.4/UE5.5	R5.BI.15 Marketing achat	16		0,5
	Pôle SAE UE5.4 Stratégie à l'international			**8**
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 CI Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	203		8
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	62		8
	Portefolio S5	15		0
	UE5.5 Opérations à l'international		**7**	**14**
	Pôle Ressources UE5.5	0		**6**
	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		0,5
	R5.07 LVB appliquée au commerce - 5	12		0,5
	R5.09 PPP - 5 FA	4		0,5
	R5.09 PPP - 5 CI	6		0,5
UE5.5	R5.BI.13 Droit international	16		2
UE5.4/UE5.5	R5.BI.15 Marketing achat	16		2
	Pôle SAE UE5.5 Opérations à l'international			**8**
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 CI Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	203		8
UE5.1/UE5.2/UE5.3/UE5.4	SAÉ 5.BI.01 FA Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	62		8
	Portefolio S5	15		

Validé par le conseil de l'IUT2 le 21 septembre 2023
Validé par le conseil de l'EUT le 26 septembre 2023

BUT : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
3e Année
Parcours : BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : cycle initial — Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs à plusieurs parcours	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
		SEMESTRE 6			
		UE6.1 Marketing		**6**	**8**
		Pôle Ressources UE6.1			**2**
MDEE		R6.01 Stratégie d'entreprise-2	12		1,5
MDEE	UE6.2	R5.05 Analyse financière	12		0,5
		Pôle SAE UE6.01			
	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6	10		*1*
MDEE	UE6.2/UE6.3/UE6.4/UE.6.5	Saé 6 Activités professionnelles	40		5
		UE6.2 Vente		**7**	**9**
		Pôle Ressources UE6.2			**3**
MDEE		R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2	12		2
MDEE	UE6.1	R5.05 Analyse financière	12		1
		Pôle SAE UE6.02			
MDEE	UE6.2/UE6.3/UE6.4/UE.6.5	Saé 6 Activités professionnelles	40		5
	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6	10		*1*
		UE6.4 Stratégie à l'international		**9**	**10,5**
		Pôle Ressources UE6.4			**4,5**
	UE5.4/UE5.5	R5.BI.10 RCN appliquées au business international, achat et vente	12		0,5
	UE6.4	R6.BI.03 Anglais appliqué au business international	14		4
		Pôle SAE UE6.4 Stratégie à l'international			**6**
MDEE	UE6.1/UE6.2/UE6.3/UE6.4	SAÉ 6 Activités professionnelles	40		5
	UE6.1/UE6.2/UE6.3/UE6.4	Portfolio-S6	10		1
		UE6.5 Opérations à l'international	20	8	**10,5**
		Pôle Ressources UE6.5			**4,5**
	UE5.4/UE5.5	R5.BI.10 RCN appliquées au business international, achat et vente	12		0,5
	UE6.5	R6.BI.04 LVB appliquée au commerce international	14		4
		Pôle SAE UE6.5 Opérations à l'international			**6**
MDEE	UE6.1/UE6.2/UE6.3/UE6.4	SAÉ 6 Activités professionnelles	40		5
	UE6.1/UE6.2/UE6.3/UE6.4	Portfolio-S6	10		1

Validé par le conseil de l'IUT2 le 21 septembre 2023
Validé par le conseil de l'EUT le 26 septembre 2023