

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			
	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 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	SAE 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	SAE 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	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2			
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 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	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation							2			
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 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	SAE 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise							2			
UE3.5	SAE 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	SAE 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise							2			
UE3.4	SAE 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/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							1	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			
UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation							1			
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.2/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/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce - 4							1	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4							0,5	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/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/UE4.5	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/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	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4							1	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.07 Expression Communication Culture-4							0,5	E/O	100	20
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	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	Portfolio-S4							0,5			
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	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											
Pôle Ressources UE5.1											
							9	14			
								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											
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											
Pôle Ressources UE5.2											
							7	11			
								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	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise							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											
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											
Pôle Ressources UE5.4											
							7	10			
								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											
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											
Pôle Ressources UE5.5											
							7	11	E/O	100	20
								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											
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
UES.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 Négociier 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
UES.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
UES.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
UES.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