

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 représentations	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 représentations	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 DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES Composante : IUT2				
Modalités de formation : alternance		Année universitaire : 2023-2024		
Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 3			
	UE3.1 Marketing		8	15,5
	Pôle Ressources UE3.1			9,5
	3.01 Marketing Mix - 2	14		2
	3.04 Etudes marketing - 3	12		1,5
	3.05 Environnement économique international	12		1,5
UE3.2/UE3.3	3.06 Droit des activités commerciales - 1	12		0,5
UE3.2/UE3.3	3.07 Techniques quantitatives et représentation - 3	12		0,5
UE3.2/UE3.3	3.08 Tableau de bord commercial	12		0,5
UE3.2/UE3.3	3.09 Psychologie sociale du travail	12		1
UE3.2/UE3.3	3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	24		0,5
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	14		0,5
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	12		0,5
UE3.2/UE3.3	3.14 PPP - 3	8		0,5
	Pôle SAE UE3.1			6
UE3.2/UE3.3	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	26		2
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise	60		4
UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.2 Vente		7	13
	Pôle Ressources UE3.2			7
	3.02 Entretien de vente	14		3
UE3.1/UE3.3	3.06 Droit des activités commerciales - 1	12		0,5
UE3.1/UE3.3	3.07 Techniques quantitatives et représentations - 3	12		0,5
UE3.1/UE3.3	3.08 Tableau de bord commercial	8		0,5
UE3.1/UE3.3	3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	24		1
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques -3	14		0,5
UE3.1/UE3.3	3.13 Expression, communication, culture - 3	12		0,5
UE3.1/UE3.3	3.14 PPP - 3	8		0,5
	Pôle SAE UE3.2			6
UE3.1/UE3.3	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	26		2
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise	60		4
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.3 Communication commerciale		7	13
	Pôle Ressources UE3.3			7
	3.03 Principes de la communication digitale	14		3
UE3.1/UE3.2	3.06 Droit des activités commerciales - 1	12		0,5
UE3.1/UE3.2	3.07 Techniques quantitatives et représentations - 3	12		0,5
UE3.1/UE3.2	3.08 Tableau de bord commercial	8		0,5
UE3.1/UE3.2	3.10 Anglais appliqué au commerce - 3	24		1
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	12		0,5
UE3.1/UE3.2	3.14 PPP - 3	8		0,5
	Pôle SAE UE3.3			6
UE3.1/UE3.2	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	26		2
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise	60		4
UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.4 Business Développement		4	11
	Pôle Ressources UE3.4			5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	3.12 Ressources et culture numériques - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	3.13 Expression, communication, culture - 3	12		0,5
	3.BDMRC.15 Marketing B2B	10		4
	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	60		2
UE3.5	SAE 3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale	39		4
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		0
	UE3.5 Relation Client		4	11
	Pôle Ressources UE3.5			5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	3.12 Ressources et culture numériques - 3	14		0,5
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	3.13 Expression, communication, culture - 3	12		0,5
	3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client	10		4
	Pôle SAE UE3.5			6
UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	SAE 3.BDMRC.02 Démarche de création d'entreprise ou de reprise d'entreprise	60		2
UE3.4	SAE 3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale	39		4
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
3e Année
Parcours : BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : alternance

Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 4			
	UE4.1 Marketing		6	9,5
	Pôle Ressources UE4.1			4,5
	R4.01 Stratégie Marketing	10		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	R4.07 Expression Communication Culture-4	10		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			1
UE4.2/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation			1
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	12		0,5
UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles	8		2,5
	UE4.2 Vente		6	9,5
	Pôle Ressources UE4.2			4,5
	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	10		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	R4.07 Expression Communication Culture-4	10		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			1
UE4.1/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation			1
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	12		0,5
UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles	8		2,5
	UE4.3 Communication commerciale		6	9,5
	Pôle Ressources UE4.3			4,5
	R4.03 Conception d'une campagne de communication	10		3
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	24		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4	10		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			1
UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation			1
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Portfolio-S4	12		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Activités Professionnelles	8		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	24		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture - 4	12		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.08 PPP-4	4		0,5
	R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16		3
	Pôle SAE UE4.4			6
UE4.5	SAé 4.BDMRC.03 Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel			3
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Portfolio-S4	12		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Activités Professionnelles	8		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	24		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.07 Expression Communication Culture-4	10		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.08 PPP-4	4		0,5
	R4.BDMRC.10 Relation client omnicafe	20		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	12		0,5
UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Activités Professionnelles	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 DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : alternance

Année universitaire : 2023-2024

Éléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 5			
	UE5.1 Marketing		8	17
	Pôle Ressources UE5.1			9
UE5.1	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	16		3,5
UE5.1	R5.03 Financement et régulation de l'économie	12		2,5
UE5.1/UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		1
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	18		0,5
UE5.1/UE5.2	R5.08 Expression Communication Culture 5	22		1
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5	4		0,5
	Pôle SAE UE5.1			8
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	67		8
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	Portfolio			
	UE5.2 Vente		8	14
	Pôle Ressources UE5.2			6
UE5.2	R5.02 Négociier dans des contextes spécifiques-1	26		3
UE5.1/UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales-2	12		1
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	18		0,5
UE5.1/UE5.2	R5.08 Expression Communication Culture 5	22		1
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5	4		0,5
	Pôle SAE UE5.2			8
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	Portfolio			
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	67		8
	UE5.4 Business Développement		7	12,5
	Pôle Ressources UE5.4			5,5
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5	18		0,5
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5	4		0,5
UE5.4/UE5.5	R5.BDMRC.10 RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	12		0,5
	R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	24		2
	R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	26		2
	Pôle SAE UE5.2			7
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio			
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	67		7
	UE5.5 Relation Client		7	14
	Pôle Ressources UE5.5			6,5
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce-5			0,5
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	R5.09 PPP-5	4		0,5
UE5.4/UE5.5	R5.BDMRC.10 RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	12		0,5
	R5.BDMRC.12 Management de la valeur client	24		2
	R5.BDMRC.13 Marketing des services	26		3
	Pôle SAE UE5.2			7
UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	Portfolio			
UE5.1/UE5.2/UE5.4/UE5.5	SAE5.BDMRC.01 Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	67		7

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 DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : alternance

Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 6			
	UE6.1 Marketing		6	9
	Pôle Ressources UE6.1			3
	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	12		2
UE5.1/UE5.2	R5.05 Analyse financière	18		1
	Pôle SAE UE6.1			6
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	26		2
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Activités Professionnelles	40		4
	UE6.2 Vente		8	11
	Pôle Ressources UE6.2			5
	R6.02 Négociateur dans des contextes spécifiques 2	20		2
UE5.1/UE5.2	R5.05 Analyse financière	18		1
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	12		2
	Pôle SAE UE6.2			6
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	12		2
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Activités Professionnelles	40		4
	UE6.4 Business Développement		9	12
	Pôle Ressources UE6.4			6
	R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)	22		4
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	12		2
	Pôle SAE UE6.4			6
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	12		2
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Activités Professionnelles	40		4
	UE6.5 Relation Client		7	10,5
	Pôle Ressources UE6.5			4,5
	R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	12		4
UE5.4/UE5.5	R5.BDMRC.10 RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	16		0,5
	Pôle SAE UE6.5			6
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Portfolio	26		2
UE6.1/UE6.2/UE6.4/UE6.5	Activités Professionnelles	40		4

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
Parcours : BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : alternance

Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 1			
	UE1.1 Marketer		11	14,5
	Pôle Ressources UE1.1			8,5
	1.01 Fondamentaux du Marketing et comportement du consommateur	28		2
UE1.3	1.04 Etudes marketing	16		0,5
	1.05 Environnement économique de l'entreprise	16		1
UE1.3	1.06 Environnement juridique de l'entreprise	16		0,5
UE1.2/UE1.3	1.07 Techniques quantitatives et représentations	16		0,5
UE1.3	1.08 Eléments financiers de l'entreprise	16		0,5
	1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	16		1
UE1.3	1.11 Langue A - Anglais du commerce	24		0,5
UE1.2/UE1.3	1.13 Ressources et culture numérique 1	16		0,5
UE1.2/UE1.3	1.14 Expression communication et culture	16		0,5
UE1.2/UE1.3	1.15 PPP 1	12		0,5
UE1.2/UE1.3	1.16 Fondamentaux pour réussir	14		0,5
	Pôle SAE UE1.1			6
	Saé 1.01 Positionnement d'une offre simple sur un marché	22		6
UE1.2/UE1.3	Portfolio	6		0
	UE1.2 Vendre		11	14
	Pôle Ressources UE1.2			8
	1.02 Fondamentaux de la vente	20		2,5
UE1.1/UE1.3	1.07 Techniques quantitatives et représentations	16		1,5
UE1.1	1.08 Eléments financiers de l'entreprise	16		0,5
UE1.3	1.10 Initiation à la conduite de projet	6		0,5
UE1.1/UE1.3	1.13 Ressources et culture numérique	16		1
UE1.1/UE1.3	1.14 Expression communication et culture	16		1
UE1.1/UE1.3	1.15 PPP 1	12		0,5
UE1.1/UE1.3	1.16 Fondamentaux pour réussir	14		0,5
	Pôle SAE UE1.2			6
	Saé 1.02 Démarche de prospection	22		6
UE1.1/UE1.3	Portfolio	6		0
	UE1.3 Communiquer		8	12
	Pôle Ressources UE1.3			7
	1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	16		2
UE1.1	1.04 Etudes marketing	16		0,5
UE1.1	1.06 Environnement juridique de l'entreprise	16		1
UE1.2	1.10 Initiation à la conduite de projet	6		0,5
UE1.1	1.11 Langue A - Anglais du commerce	24		0,5
UE1.1/UE1.2	1.13 Ressources et culture numérique	16		1
UE1.1/UE1.2	1.14 Expression communication et culture	16		0,5
UE1.1/UE1.2	1.15 PPP 1	12		0,5
UE1.1/UE1.2	1.16 Fondamentaux pour réussir	14		0,5
	Pôle SAE UE1.3			5
	Saé 1.03 Le paysage médiatique	16		5
UE1.1/UE1.2	Portfolio	6		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
Parcours : BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET CONTROLE CONTINU DES CONNAISSANCES

Composante : IUT2

Modalités de formation : alternance

Année universitaire : 2023-2024

Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	Credits	Coef
	SEMESTRE 2			
	UE2.1 Marketing		11	14,5
	Pôle Ressources UE2.1			8,5
	2.01 Marketing Mix	16		2
	2.04 Etudes marketing 2	16		1,5
UE2.2/UE2.3	2.05 Relations contractuelles commerciales	16		0,5
UE2.2/UE2.3	2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	18		0,5
UE2.2/UE2.3	2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	16		0,5
	2.08 Canaux de commercialisation et distribution	12		1
UE2.2	2.10 Gestion et conduite de projet	8		0,5
UE2.2/UE2.3	2.11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		0,5
UE2.2/UE2.3	2.13 Ressources et culture numériques 2	16		0,5
UE2.2/UE2.3	2.14 Expression, communication et culture 2	18		0,5
UE2.2/UE2.3	2.15 PPP 2	8		0,5
	Pôle SAE UE2.1			6
	SAE 2.01 Marketing Mix	22		3
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	12		1
UE2.2/UE2.3	Portofolio	4		1
UE2.2/UE2.3	Activités Professionnelles			1
	UE2.2 Vente		11	13,5
	Pôle Ressources UE2.2			7,5
	2.02 Prospection et négociation	18		3
UE2.1/UE2.3	2.05 Relations contractuelles commerciales	18		0,5
UE2.2/UE2.3	2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	18		0,5
UE2.2/UE2.3	2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	16		0,5
UE2.3	2.09 Psychologie sociale	12		0,5
UE2.1	2.10 Gestion et conduite de projet	8		0,5
UE2.1/UE2.3	2.11 Langue A - Anglais du commerce 2	24		0,5
UE2.1/UE2.3	2.13 Ressources et culture numériques 2	16		0,5
UE2.1/UE2.3	2.14 Expression, communication et culture 2	18		0,5
	2.15 PPP 2	8		0,5
	Pôle SAE UE2.2			6
	SAE 2.02 Initiation au jeu de rôle de négociation	22		3
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	12		1
UE2.1/UE2.3	Portofolio	4		1
UE2.1/UE2.3	Activités Professionnelles			1
	UE2.3 Communication commerciale		8	11,5
	Pôle Ressources UE2.3			6,5
	2.03 Moyens de la communication commerciale	16		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	2.13 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	16		2
UE2.2/UE2.3	SAE 2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	12		1
UE2.1/UE2.2	Portofolio	4		1
UE2.1/UE2.2	Activités Professionnelles			1

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

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