

## BUT Techniques de Commercialisation

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT2

Diplôme : BUT

Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation

Modalités de formation : formation initiale

Code diplôme : LTBTEC2

Code VDI : 101

Code étape : LTB1TC

Code VET : 210

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 /
<b>SEMESTRE 1</b>											
	<b>UE1.1 Marketer</b>						<b>11</b>	<b>15</b>			
	<b>Pôle Ressources UE1.1</b>							<b>9</b>			
	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	23	1	15	6			0,5	E/O	100	20
	<b>Pôle SAE UE1.1</b>							<b>6</b>			
	SAÉ 1.01 Positionnement d'une offre simple sur un marché	36	2	20		16		6	E/O	100	20
UE1.2/UE1.3	Portfolio	0		0		0		0	E/O	100	20
	<b>UE1.2 Vendre</b>						<b>11</b>	<b>14</b>			
	<b>Pôle Ressources UE1.2</b>							<b>8</b>			
	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	18		10	8			1,5	E/O	100	20
UE1.1	R1.08 Eléments financiers de l'entreprise	18		18				1	E/O	100	20
UE1.3	R1.10 Initiation à la conduite de projet	8		4	4			0,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.13 Ressources et culture numérique-1	18		4	14			1	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.14 Expression communication et culture-1	20		12	8			1	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.15 PPP 1	14		8	6			0	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	R1.16 Fondamentaux pour réussir	23	1	10	12			0,5	E/O	100	20
	<b>Pôle SAE UE1.2</b>							<b>6</b>			
	SAÉ 1.02 Démarche de prospection	33	1	20		12		6	E/O	100	20
UE1.1/UE1.3	Portfolio	0		0		0		0	E/O	100	20
	<b>UE1.3 Communiquer</b>						<b>8</b>	<b>12,5</b>			
	<b>Pôle Ressources UE1.3</b>							<b>7,5</b>			
	R1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	18	8	10				2	E/O	100	20
UE1.1	R1.04 Etudes marketing-1	18		18				0,5	E/O	100	20
UE1.1	R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	18		18				1	E/O	100	20
UE1.2	R1.10 Initiation à la conduite de projet	8		4	4			0,5	E/O	100	20
UE1.1	R1.11 Langue A - Anglais du commerce-1	24		12	12			1	E/O	100	20
UE1.1	R1.12 Langue B du commerce-1	22		22				0,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.13 Ressources et culture numérique-1	18		4	14			1	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.14 Expression communication et culture-1	20		12	8			0,5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.15 PPP 1	14		8	6			0	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	R1.16 Fondamentaux pour réussir	23	1	10	12			0,5	E/O	100	20
	<b>Pôle SAE UE1.3</b>							<b>5</b>			
	SAÉ 1.03 : Communication commerciale : création d'un support "print"	32		18		14		5	E/O	100	20
UE1.1/UE1.2	Portfolio	0		0		0		0	E/O	100	20

Approuvé par LE CONSEIL DE l'IUT2 le 23 septembre 2024

Approuvé par LE CONSEIL DE l'EUT le 24 septembre 2024

## BUT Techniques de Commercialisation

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2024-2025  
Composante : IUT2

Diplôme : BUT  
Mention/Parcours : Techniques de Commercialisation  
Modalités de formation : formation initiale

Code diplôme : LTBTEC2  
Code VDI : 101  
Code étape : LTB1TC  
Code VET : 210

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/	
	<b>SEMESTRE 2</b>											
	<b>UE2.1 Marketing</b>						<b>11</b>	<b>15</b>				
	<b>Pôle Ressources UE2.1</b>							<b>9</b>				
	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	18		8	10			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	
	<b>Pôle SAE UE2.1</b>							<b>6</b>				
	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			8		2		0,5	E/O	100	20	
UE2.2/UE2.3	Stage					20		1,5	E/O	100	20	
	<b>UE2.2 Vente</b>						<b>11</b>	<b>14</b>				
	<b>Pôle Ressources UE2.2</b>							<b>8</b>				
	R2.02 Prospection et négociation	24		12	12			3	E/O	100	20	
UE2.1/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	
UE2.3	R2.09 Psychologie sociale	18	6	12				0,5	E/O	100	20	
UE2.1	R2.10 Gestion et conduite de projet	16		10	6			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.3	R2.11 Langue A - Anglais du commerce-2	24		12	12			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.3	R2.12 Langue B du commerce-2	24		24				0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.3	R2.13 Ressources et culture numériques-2	18		8	10			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.3	R2.14 Expression, communication et culture-2	24	4	12	8			0,5	E/O	100	20	
	R2.15 PPP-2	10		6	4			0,5	E/O	100	20	
	<b>Pôle SAE UE2.2</b>							<b>6</b>				
	SAE 2.02 Initiation au jeu de rôle de négociation	39	1	18		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	
UE2.1/UE2.3	Portofolio			8		2		0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.3	Stage					20		1,5	E/O	100	20	
	<b>UE2.3 Communication commerciale</b>						<b>8</b>	<b>12</b>				
	<b>Pôle Ressources UE2.3</b>							<b>7</b>				
	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	18		18				0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.06 Techniques quantitatives et représentations-2	24		18	6			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
UE2.2	R2.09 Psychologie sociale	18		18				0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.11 Langue A - Anglais du commerce-2	24		12	12			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.12 Langue B du commerce-2	22		24				0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.13 Ressources et cultures numériques-2	18		8	10			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.14 Expression, communication et culture-2	24	4	12	8			0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	R2.15 PPP-2	10		6	4			0,5	E/O	100	20	
	<b>Pôle SAE UE2.3</b>							<b>5</b>				
	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	26	4	8	4	10		1	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	Portofolio			8		2		0,5	E/O	100	20	
UE2.1/UE2.2	Stage					20		1,5	E/O	100	20	

Approuvé par LE CONSEIL DE L'IUT2 le 23 septembre 2024  
Approuvé par LE CONSEIL DE L'EUT le 24 septembre 2024

**BUT Techniques de Commercialisation**  
MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2024-2025  
Composante : IUT2

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

Code diplôme : LTBTEC2

Code VDI : 112  
Code étape : LTB2BI  
Code VET : 220

Éléments communs à plusieurs parcours	Éléments 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 /	
<b>SEMESTRE 3</b>													
		<b>UE3.1 Marketing</b>						<b>8</b>	<b>16</b>				
		<b>Pôle Ressources UE3.1</b>						<b>10</b>					
		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	
	UE3.2/UE3.3	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				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	
		<b>Pôle SAE UE3.1</b>							<b>6</b>				
	UE3.2/UE3.3	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	37	1	16		20		2	E/O	100	20	
	UE3.2/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 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	12		6		6		0	E/O	100	20	
		<b>UE3.2 Vente</b>						<b>7</b>	<b>14</b>				
		<b>Pôle Ressources UE3.2</b>						<b>8</b>					
		R3.02 Entretien de vente	18		8	10			3	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.06 Droit des activités commerciales-1	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.08 Tableau de bord commercial	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	24		12	12			1	E/O	100	20	
BI	UE3.1/UE3.3	R3.11 LV B appliquée au commerce-3	22		22				1	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.13 Expression, communication, culture-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3	R3.14 PPP-3	10		10				0,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE3.2</b>							<b>6</b>				
	UE3.1/UE3.3	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	37	1	16		20		2	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	46	2	30		14		4	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		6		6		0	E/O	100	20	
		<b>UE3.3 Communication commerciale</b>						<b>7</b>	<b>14</b>				
		<b>Pôle Ressources UE3.3</b>						<b>8</b>					
		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	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.08 Tableau de bord commercial	14	4	10				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.10 Anglais appliqué au commerce-3	24		12	12			1	E/O	100	20	
BI	UE3.1/UE3.2	R3.11 LV B appliquée au commerce-3	22		22				1	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2	R3.14 PPP-3	10		10				0,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE3.3</b>							<b>6</b>				
	UE3.1/UE3.2	SAE 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	37	1	16		20		2	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	SAE 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	46	2	30		14		4	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.3/UE3.4/UE3.5	Portfolio	12		6		6		0	E/O	100	20	
		<b>UE3.4 Marketing digital</b>						<b>4</b>	<b>10,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE3.4</b>						<b>5</b>					
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.12 Ressources et culture numériques-3	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.5	R3.13 Expression, communication, culture-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
		R3.MDEE.15 Stratégie de marketing digital	14		10	4			4	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE3.4</b>							<b>5,5</b>				
	UE3.1/UE3.2/UE3.4/UE3.5	SAE 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	46	2	30		14		0,5	E/O	100	20	
	UE3.5	SAE 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	12		6		6		0	E/O	100	20	
		<b>UE3.5 E-business et entrepreneuriat</b>						<b>4</b>	<b>10,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE3.5</b>						<b>5</b>					
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	R3.12 Ressources et culture numériques-3	18		12	6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	R3.13 Expression, communication, culture-3	14		8	6			0,5	E/O	100	20	
		R3.MDEE.16 Créativité et innovation	14		10	4			4	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE3.5</b>							<b>5,5</b>				
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	SAE 3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	46	2	30		14		0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	SAE 3.MDEE.03 Analyse d'une activité digitale	40	1	25		14		5	E/O	100	20	
	UE3.1/UE3.2/UE3.3/UE3.4	Portfolio	12		6		6		0	E/O	100	20	

Approuvé par LE CONSEIL DE l'IUT2 le 23 septembre 2024  
Approuvé par LE CONSEIL DE l'EUT le 24 septembre 2024

**BUT Techniques de Commercialisation**  
MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2024-2025  
Composante : IUT2

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

Code diplôme : LTBTEC2

Code VDI : 112  
Code étape : LTB2BI  
Code VET : 220

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 /
		<b>SEMESTRE 4</b>										
		<b>UE4.1 Marketing</b>						<b>6</b>	<b>10</b>			
		<b>Pôle Ressources UE4.1</b>							<b>5</b>			
		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
		<b>Pôle SAE UE4.1</b>							<b>5</b>			
	UE4.2/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	42		12		30		1	E/O	100	20
	UE4.2/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	42		12		30		1	E/O	100	20
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio	6			6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage MDEE	8		8				2,5	E/O	100	20
		<b>UE4.2 Vente</b>						<b>6</b>	<b>10</b>			
		<b>Pôle Ressources UE4.2</b>							<b>5</b>			
		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	8		8				0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	24		12	12			0,5	E/O	100	20
BI	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4	22		22				0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4	14		8	6			0,5	E/O	100	20
		<b>Pôle SAE UE4.2</b>							<b>5</b>			
	UE4.1/UE4.3	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	42		12		30		1	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.3	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	36		12		24		1	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Portfolio	6			6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.3/UE4.4/UE4.5	Stage MDEE	8		8				2,5	E/O	100	20
		<b>UE4.3 Communication commerciale</b>						<b>6</b>	<b>10</b>			
		<b>Pôle Ressources UE4.3</b>							<b>5</b>			
		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	8		8				0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	24		12	12			0,5	E/O	100	20
BI	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4	22		22				0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4	14		8	6			0,5	E/O	100	20
		<b>Pôle SAE UE4.3</b>							<b>5</b>			
	UE4.1/UE4.2	SAé 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	42		12		30		1	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2	SAé 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	36		12		24		1	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Portfolio	6			6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.4/UE4.5	Stage MDEE	8		8				2,5	E/O	100	20
		<b>UE4.4 Marketing digital</b>						<b>6</b>	<b>11</b>			
		<b>Pôle Ressources UE4.4</b>							<b>4,5</b>			
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	24		12	12			0,5	E/O	100	20
BI	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.06 LVB appliquée au commerce-4	22		22				0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	R4.07 Expression Communication Culture-4	14		8	6			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
		<b>Pôle SAE UE4.4</b>							<b>6,5</b>			
	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	6			6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.5	Stage MDEE	8		8				3	E/O	100	20
		<b>UE4.5 E-business et entrepreneuriat</b>						<b>6</b>	<b>10</b>			
		<b>Pôle Ressources UE4.5</b>							<b>5</b>			
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	24		12	12			0,5	E/O	100	20
BI	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.06 LVB appliquée au commerce-4	22		22				0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	R4.07 Expression Communication Culture-4	14		8	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.4	R4.08 PPP-4	4		4				0	E/O	100	20
		R4.MDEE.11 Business model-1	16		12	4			3,5	E/O	100	20
		<b>Pôle SAE UE4.5</b>							<b>5</b>			
	UE4.4	SAé 4.MDEE.03 Création de site web	40		16		24		2	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Portfolio	6			6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1/UE4.2/UE4.3/UE4.4	Stage MDEE	8		8				2,5	E/O	100	20

Approuvé par LE CONSEIL DE L'IUT2 le 23 septembre 2024  
Approuvé par LE CONSEIL DE L'EUT le 24 septembre 2024

**BUT Techniques de Commercialisation**  
MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2024-2025  
Composante : IUT2

Code diplôme : LTBTEC2

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

Code VDI : 103  
Code étape : LTB3MD  
Code VET : 230

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 /	
<b>SEMESTRE 5</b>													
		<b>UE5.1 Marketing</b>						<b>9</b>	<b>17,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE5.1</b>							<b>9,5</b>				
		R5.01 Stratégie d'entreprise-1	16	6	10				3	E/O	100	20	
BI		R5.03 Financement et régulation de l'économie	12		12				2	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 - 5 Alt	4		4				0,5	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 CI	6		6				0,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE5.1</b>							<b>8</b>	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital	70		37		33		8	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 CI Développement d'un projet digital	208		43		165		8	E/O	100	20	
	UE5.2/UE5.4/UE5.6	Portfolio S5	20		10		10		0				
		<b>UE5.2 Vente</b>						<b>7</b>	<b>14,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE5.2</b>							<b>6,5</b>				
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	12		12				1	E/O	100	20	
	UE5.1/UE5.4/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		6	6			0,5	E/O	100	20	
BI	UE5.1/UE5.4/UE5.5	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	12		6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1	R5.08 Expression communication culture - 5	16		10	6			1	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 Alt	4		4				0,5	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 CI	6		6				0	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE5.2</b>							<b>8</b>	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital	70		37		33		8	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 CI Développement d'un projet digital	208		43		165		8	E/O	100	20	
	UE5.1/UE5.4/UE5.6	Portfolio S5	20		10		10		0				
		<b>UE5.4 Marketing digital</b>						<b>7</b>	<b>14,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE5.4</b>							<b>6,5</b>				
	UE5.1/UE5.2/UE5.5	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		6	6			0,5	E/O	100	20	
BI	UE5.1/UE5.2/UE5.5	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	12		12				0,5	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 Alt	4		4				0,5	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 CI	6		6				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		14				1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	14		14				1,5	E/O	100	20	
BI	UE5.5	R5.MDEE.16 Logistique et supply chain	12		4	8			0,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE5.4</b>							<b>8</b>	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital	70		37		33		8	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 CI Développement d'un projet digital	208		43		165		8	E/O	100	20	
	UE5.1/UE5.2/UE5.5	Portfolio S5	20		10		10		0				
		<b>UE5.5 business et entrepreneuriat</b>						<b>7</b>	<b>14,5</b>	E/O	100	20	
		<b>Pôle Ressources UE5.5</b>							<b>6,5</b>				
	UE5.1/UE5.2/UE5.4	R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5	12		6	6			0,5	E/O	100	20	
BI	UE5.1/UE5.2/UE5.4	R5.07 LVB Appliqué au commerce - 5	12		6	6			0,5	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 Alt	4		4				0,5	E/O	100	20	
		R5.09 PPP - 5 CI	6		6				0,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.11 Managment de la créativité et de l'innovation	12		12				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	14		4	10			1	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE5.5</b>							<b>8</b>	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 FA Développement d'un projet digital	70		37		33		8	E/O	100	20	
		SAE 5.MDEE.01 CI Développement d'un projet digital	208		43		165		8	E/O	100	20	
	UE5.1/UE5.2/UE5.4	Portfolio S5	20		10		10		0				

Approuvé par LE CONSEIL DE L'IUT2 le 23 septembre 2024  
Approuvé par LE CONSEIL DE L'EUT le 24 septembre 2024

## BUT Techniques de Commercialisation

MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

Année universitaire : 2024-2025  
Composante : IUT2

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

Code diplôme : LTBTEC2  
Code VDI : 103  
Code étape : LTB3MD  
Code VET : 230

Éléments communs à plusieurs parcours	Éléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures	dont CM	dont TD	dont TP	dont Projet	Credits	Coef	Contrôle des			
										Session unique			
										Contrôle continu	%	Note /	
<b>SEMESTRE 6</b>													
		<b>UE6.1 Marketing</b>						<b>5</b>	<b>7</b>				
		<b>Pôle Ressources UE6.1</b>							<b>3</b>				
BI		R6.01 Stratégie d'entreprise-2	12		12				2	E/O	100	20	
BI	UE6.2	R5.05 Analyse financière	12		6	6			1	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE6.01</b>							<b>4</b>				
	UE6.2/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6	52		32		20		1	E/O	100	20	
BI	UE6.2/UE6.3/UE6.4/UE.6.5	SAE 6 Activités professionnelles	32			8	24		3	E/O	100	20	
		<b>UE6.2 Vente</b>						<b>6</b>	<b>9</b>				
		<b>Pôle Ressources UE6.2</b>							<b>4</b>				
BI		R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2	12		4	8			2,5	E/O	100	20	
BI	UE6.1	R5.05 Analyse financière	12		6	6			1,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE6.02</b>							<b>5</b>				
	UE6.1/UE6.4/UE.6.5	Portfolio S6	52		32		20		1	E/O	100	20	
BI	UE6.1/UE6.3/UE6.4/UE.6.5	SAE 6 Activités professionnelles	32			8	24		4	E/O	100	20	
		<b>UE6.4 Marketing digital</b>						<b>11</b>	<b>10,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE6.4</b>							<b>4,5</b>				
		R6.MDEE.03 Trafic Management Analyse d'audience	16		10	6			4				
	UE6.5	R6.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au	12		8	4			0,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE6.04</b>							<b>6</b>				
	UE6.1/UE6.2/UE.6.5	Portfolio S6	52		32		20		1	E/O	100	20	
BI	UE6.1/UE6.2/UE.6.5	SAE 6 Activités professionnelles	32			8	24		5	E/O	100	20	
		<b>UE6.5 5-business et entrepreneuriat</b>						<b>8</b>	<b>10,5</b>				
		<b>Pôle Ressources UE6.5</b>							<b>4,5</b>				
		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	12		8	4			0,5	E/O	100	20	
		<b>Pôle SAE UE6.05</b>							<b>6</b>				
	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	Portfolio S6	52		32		20		1	E/O	100	20	
BI	UE6.1/UE6.2/UE.6.4	SAE 6 Activités professionnelles	32			8	24		5	E/O	100	20	

Approuvé par LE CONSEIL DE L'IUT2 le 23 septembre 2024  
Approuvé par LE CONSEIL DE L'EUT le 24 septembre 2024