

UFR	IUT
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Effectifs du diplôme	140
Anné du diplôme	DUT 1 FTP
Responsables pédagogiques	Julie PERRIN
Secrétaire pédagogique	Véronique PERRUCHOT
maquette 2019/2020	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef.	MCC	CM	TD	TP	Heures étudiant / semestre
	Une ligne par type de cours (CM, TD, TP) et par enseignant							
Semestre 1		30			70	220	40	431,00
UE 11	Découvrir l'environnement professionnel	14	14					209,00
M 1101	Organisation des entreprises		2	CCE,CCO				27,00
M 1102	Fondamentaux du marketing		2	CCE,CCO				27,00
M 1103	Concepts et strategies marketing		2	CCE,CCO				27,00
M 1104	Economie generale 1		2	CCE,CCO				27,00
M 1105	Droit principes generaux		2	CCE,CCO				27,00
M 1106	Projet Personnel Professionnel 1		1	CCE,CCO				25,00
M 1107	Etudes et Recherches Commerciales 1		2	CCE,CCO				27,00
M 1108	Activites transversales 1		1	CCE,CCO				22,00
UE 12	Identifier et communiquer	16	16					222,00
M 1201	Psychologie sociale de la communication		2	CCE,CCO				27,00
M 1202	Expression communication culture 1		2	CCE,CCO				27,00
M 1203	Anglais : langue vivante de Specialite 1		2	CCE,CCO				30,00
M 1204	LV2 : langues vivantes de specialite 1		2	CCE,CCO				30,00
M 1205	Technologie de l'Information et de la Communication 1		2	CCE,CCO				27,00
M 1206	Negociation 1		2	CCE,CCO				27,00
M 1207	Introduction a la comptabilite		2	CCE,CCO				27,00
M 1208	Mathematiques et statistiques Appliquees		2	CCE,CCO				27,00
Semestre 2		30			70	240	58	704,00
UE 21	Traiter l'information	9	9					162,00
M 2101	Statistiques appliquees, probabilites		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2102	Technologie de l'Information et de la Communication 2		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2103	Environnement International 1 : marches internationaux		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2104	Distribution		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2105	Etudes et Recherches Commerciales 2		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2106	Droit des contrats et de la Consommation		1,5	CCE,CCO				27,00
UE 22	Agir sur les marchés	10	10					188,00
M 2201	Comptabilite de gestion		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2202	Marketing operationnel		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2203	Communication commerciale 1		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2204	Expression communication culture 2		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2205	Anglais : langue vivante de Specialite 2		1,5	CCE,CCO				30,00
M 2206	Anglais : activites transversales		1	CCE,CCO				20,00
M 2207	LV2 : langues vivantes de specialite 2		1,5	CCE,CCO				30,00
UE 23	Se professionnaliser	11	11					354,00
M 2301	Negociation 2		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2302	Projet Personnel et Professionnel 2		1	CCE,CCO				25,00
M 2303	Developpement des competences		1,5	CCE,CCO				27,00
M 2304	Projet tutore : conduite de projet		1	CCE,CCO				15,00
M 2305	Projet tutore : description et planification projet (120h)		3	CCE,CCO				120,00
M 2306	Stage professionnel 1 (2 semaines Minimum)		3	CCE,CCO				140,00
					140	460	98	1135,00

UFR	IUT
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Effectifs du diplôme	12
Anné du diplôme	DUT 2 FA
Responsables pédagogiques	Cécile BASTIDON GILLES
Secrétaire pédagogique	Sophie MORIT
maquette 2019/2020	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef.	MCC	CM	TD	TP	Heures étudiant / semestre	
	Une ligne par type de cours (CM, TD, TP) et par enseignant								
SEM	Semestre 3	30				383		403,00	
UE 31	Elargir ses compétences en gestion	15	15					194,00	
M3101	Expression communication culture 3		2	CC				27,00	
M3102	Anglais : langue vivante de spécialité 3		2	CC				32,00	
M3103	LV2 : langues vivantes de spécialité 3		2	CC				27,00	
M3104	Statistiques probabilités appliquées		2	CC				27,00	
M3105	Gestion financière et budgétaire		2	CC				27,00	
M3106	Projet Personnel et Professionnel		1	CC					
M3107	Droit commercial		2	CC				27,00	
M3108	Technologie de l'information et de la communication		2	CC				27,00	
UE 32	Développer ses performances commerciales	15	15					209,00	
M3201	Marketing du point de vente		2	CC				27,00	
M3202	Négociation 3		2	CC				27,00	
M3203	Communication commerciale 2		2	CC				27,00	
M3204	Marketing direct/Gestion de la relation client		2	CC				27,00	
M3205	Environnement international 2 : approche des marchés étrangers et intelligence économique		2	CC				27,00	
M3206	Logistique		2	CC				27,00	
M3207	Economie générale2		2	CC				27,00	
M3208	Activités transversales 2		1	CC				20,00	
SEM	Semestre 4	30				367		347,00	
UE 41	S'adapter aux évolutions	9	9					167,00	
M4101	Expression communication culture 4		1,5	CC				27,00	
M4102	Anglais : langue vivante de spécialité 4		1,5	CC				32,00	
M4103	LV2 : langues vivantes de spécialité 4		1,5	CC				27,00	
04C (CH)	Environnement international 3 : techniques de commerce international (module à choix)		1,5	CC				27,00	
	<i>Methodologie des concours</i>								
	<i>Environnement international</i>								
M4105	E marketing		1,5	CC				27,00	
M4106	Droit du travail		1,5	CC				27,00	
UE 42	Maîtrise les outils de management	8	8					180,00	
M4201	Psychologie sociale des organisations		1,5	CC				27,00	
M4202	Management de l'équipe commerciale		1,5	CC				27,00	
M4203	Achat et qualité		1,5	CC				27,00	
M4204	Stratégie d'entreprise		1,5	CC				27,00	
M4205	Entrepreneuriat		1,5	CC				27,00	
M4206	Activité transversales 3		0,5	CC				45,00	
UE 43	S'affirmer professionnellement	13	13					0,00	
M4301	Projet Tutoré (180 heures)		4	CC					
M4302	Stage Professionnel 2 (8 semaines minimum)		9	CC					
						0,00	750,00	0,00	750,00

UFR	IUT
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Effectifs du diplôme	112
Anné du diplôme	DUT 2 FTP
Responsables pédagogiques	Maryline THOMAS
Secrétaire pédagogique	Véronique PERRUCHOT
maquette 2019/2020	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef.	MCC	CM	TD	TP	Heures étudiant / semestre
	Une ligne par type de cours (CM, TD, TP) et par enseignant							
SEM	Semestre 3	30			113	228	64	426,00
UE 31	Elargir ses compétences en gestion	15	15					215,00
M3101	Expression communication culture 3		2	CC				27,00
M3102	Anglais : langue vivante de spécialité 3		2	CC				30,00
M3103	LV2 : langues vivantes de spécialité 3		2	CC				30,00
M3104	Statistiques probabilités appliquées		2	CC				27,00
M3105	Gestion financière et budgétaire		2	CC				27,00
M3106	Projet Personnel et Professionnel		1	CC				20,00
M3107	Droit commercial		2	CC				27,00
M3108	Technologie de l'information et de la communication		2	CC				27,00
UE 32	Développer ses performances commerciales	15	15					211,00
M3201	Marketing du point de vente		2	CC				27,00
M3202	Négociation 3		2	CC				27,00
M3203	Communication commerciale 2		2	CC				27,00
M3204	Marketing direct/Gestion de la relation client		2	CC				27,00
M3205	Environnement international 2 : approche des marchés étrangers et intelligence économique		2	CC				27,00
M3206	Logistique		2	CC				27,00
M3207	Economie générale2		2	CC				27,00
M3208	Activités transversales 2		1	CC				22,00
SEM	Semestre 4	30			77	178	44	779,00
UE 41	S'adapter aux évolutions	9	9					168,00
M4101	Expression communication culture 4		1,5	CC				27,00
M4102	Anglais : langue vivante de spécialité 4		1,5	CC				30,00
M4103	LV2 : langues vivantes de spécialité 4		1,5	CC				30,00
04C (CH)	Environnement international 3 : techniques de commerce international (module à choix)		1,5	CC				27,00
	<i>Méthodologie des concours</i>							
	<i>Environnement international</i>							
M4105	E marketing		1,5	CC				27,00
M4106	Droit du travail		1,5	CC				27,00
UE 42	Maîtrise les outils de management	8	8					151,00
M4201	Psychologie sociale des organisations		1,5	CC				27,00
M4202	Management de l'équipe commerciale		1,5	CC				27,00
M4203	Achat et qualité		1,5	CC				27,00
M4204	Stratégie d'entreprise		1,5	CC				27,00
M4205	Entrepreneuriat		1,5	CC				27,00
M4206	Activité transversales 3		0,5	CC				16,00
UE 43	S'affirmer professionnellement	13	13					460,00
M4301	Projet Tutoré (180 heures)		4	CC				180,00
M4302	Stage Professionnel 2 (8 semaines minimum)		9	CC				280,00
					190,00	406,00	108,00	1205,00