

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	
Effectifs du diplôme	164
Année du diplôme	BUT 1 _ FTP
Responsable pédagogique	Adeline Gilson
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tn.fr
maquette 2022/2023	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 3	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
										CM	TD	TP					
Semestre 1		30					51	208	10	7	103	0	6	12	20	FTP	2033,00
UE 1.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 1	10	15,1														
UE 1.2	2. Compétences "Vente" Niveau 1	10		14,4													
UE 1.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 1	10			12												
SAE 1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché		6			CCE,CCO					20			10	30,00	120,00	
SAE 1.02	Vente : démarche de prospection			6		CCE,CCO					15			2	17,00	90,00	
SAE 1.03	Communication commerciale : création d'un support "print"				5	CCE,CCO					20			8	28,00	120,00	
SAE 1.04	Démarche portfolio					CCE,CCO					5				5,00	30,00	
R 1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur		2,5			CCE,CCO	14	21			5				40,00	177,00	
R 1.02	Fondamentaux de la vente			3		CCE,CCO		16	8		4				28,00	184,00	
R 1.03	Fondamentaux de la communication commerciale				2	CCE,CCO	6	12			2				20,00	93,00	
R 1.04	Études marketing - 1		0,5		0,5	CCE,CCO	8	10			2				20,00	84,00	
R 1.05	Environnement économique de l'entreprise		1			CCE,CCO	6	12			2				20,00	93,00	
R 1.06	Environnement juridique de l'entreprise		0,5		1	CCE,CCO	6	12			2				20,00	93,00	
R 1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1		0,5	1	0,5	CCE,CCO		18			2				20,00	120,00	
R 1.08	Éléments financiers de l'entreprise		0,5	0,5		CCE,CCO	3	9		3	3				18,00	81,00	
R 1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché		1			CCE,CCO	4	8			2				14,00	66,00	
R 1.10	Initiation à la conduite de projet		0,1	0,4	0,5	CCE,CCO		8							8,00	48,00	
R 1.11	Langue A Anglais du commerce - 1		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		20			4				24,00	144,00	
R 1.12	Langue B du commerce - 1		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		20			4				24,00	144,00	
R 1.13	Ressources et culture numériques - 1		0,5	1	0,5	CCE,CCO		20			4				24,00	144,00	
R 1.14	Expression, communication et culture 1		0,5	1	0,5	CCE,CCO	4	16		4	7				31,00	150,00	
R 1.15	Projet personnel professionnel - 1		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		6	2						8,00	52,00	
Semestre 2		30					38	203	21	2	97	0	6	12	130	FTP	2028,00
UE 2.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 1	10	14,75														
UE 2.2	2. Compétences "Vente" Niveau 1	10		14													
UE 2.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 1	10			12,25												
SAE 2.01	Marketing : marketing mix		3			CCE,CCO					13			14	27,00	78,00	
SAE 2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation			3		CCE,CCO					20			14	34,00	120,00	
SAE 2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale				2	CCE,CCO					13			11	24,00	78,00	
SAE 2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		1	1	1	CCE,CCO					30			24	54,00	180,00	
SAE 2.05	Stage S2		1	1	1	CCE,CCO									0,00	0,00	
SAE 2.06	Démarche portfolio		1	1	1	CCE,CCO								67	72,00	32,00	
R 2.01	Marketing mix - 1		2			CCE,CCO	8	10			2				20,00	84,00	
R 2.02	Prospection et négociation			3		CCE,CCO		11	12		1				24,00	168,00	
R 2.03	Moyens de la communication commerciale				2,5	CCE,CCO	6	12			2				20,00	93,00	
R 2.04	Etudes marketing - 2		1,5			CCE,CCO	8	10			2				20,00	84,00	
R 2.05	Relations contractuelles commerciales		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO	8	10			2				20,00	84,00	
R 2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		21			1				22,00	132,00	
R 2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO	4	14		2	2				22,00	105,00	
R 2.08	Canaux de commercialisation et distribution		1			CCE,CCO		14							14,00	84,00	
R 2.09	Psychologie sociale			0,5	0,5	CCE,CCO		12			2				14,00	84,00	
R 2.10	Gestion et conduite de projet		0,25	0,5	0,25	CCE,CCO		10							10,00	60,00	
R 2.11	Langue A Anglais du commerce - 2		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		19			1				20,00	120,00	
R 2.12	Langue B du commerce - 2		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		17	2		1				20,00	124,00	
R 2.13	Ressources et culture numériques - 2		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		18			2				20,00	120,00	
R 2.14	Expression, communication et culture - 2		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO	4	18			3				25,00	132,00	
R 2.15	Projet personnel professionnel - 2		0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		3	6						9,00	66,00	
4061,00																	

Total heures semestre 1 / étudiants	399,00		425
Total heures semestre 2 / étudiants	491,00	PN	475
Total heures année / étudiants	890,00		900

HETD sem1	2033,00
HETD sem2	2028,00
HETD Encad. projet	450,00
HETD TOTAL	4511,00

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAÉ	Adaptation Locale (Res. ou SAÉ)	TP Adaptation locale
275	86	60	40	35
35	0			
24	20			
18	0			
18	0			
18	0			
18	0			
18	0			
18	8			
12	0			
12	0			
8	4			
20	12			
20	12			
20	14			
20	10			
14	6			
275	77	75	25	45
18	0			
23	12			
18	0			
18	4			
18	0			
23	6			
18	6			
14	0			
18	0			
10	4			
23	10			
23	10			
18	10			
23	10			
10	5			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Stratégie de marque et événementiel
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 2 _ FTP
Responsable pédagogique	Marilyne Thomas
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tn.fr
maquette 2022/2023	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 3	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
												CM	TD	TP					
Semestre 3		30							48	169	10	7	96	2	1	2	65	FTP	363,50
UE 3.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 2	6	17,3																
UE 3.2	2. Compétences "Vente" Niveau 2	6		12,8															
UE 3.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 2	6			12,95														
UE 3.4 SME	4. Compétences "Branding" Niveau 1	6				11,75													
UE 3.5 SME	5. Compétences "Evénementiel" Niveau 1	6					11,5												
SAE 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		2,5	2,3	2,6								20				25	45,00	20,00
SAE 3.02 SME	Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication		4,5	3	2,6	0,5	0,5						23				20	43,00	23,00
SAE 3.03 SME	Création d'un événement comme outil de branding					4,5	4,5						30				20	50,00	30,00
SAE 3.04	Démarche portfolio											2						2,00	3,00
R 3.01	Marketing Mix - 2		2,50						6	12								18,00	21,00
R 3.02	Entretien de vente			3,5						10	10							22,00	26,00
R 3.03	Principes de la communication digitale				3,5				6	12			2		2			20,00	23,00
R 3.04	Etudes marketing - 3		1,5						6	7			3					16,00	19,00
R 3.05	Environnement économique international		1,5						4	9			3					18,00	21,00
R 3.06	Droit des activités commerciales - 1		0,25	0,25	0,5	0,25	0,5		6	7			3					16,00	19,00
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3		0,5	0,5	0,25	0,5				10								10,00	10,00
R 3.08	Tableau de bord commercial		0,5	0,5	0,25		0,25		4	6			0					10,00	12,00
R 3.09	Psychologie sociale du travail		1,5						3	9			3					18,00	21,00
R 3.10	Anglais appliqué au commerce - 3		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			14								14,00	14,00
R 3.11	LV B appliquée au commerce - 3		0,5	1	1					14								14,00	14,00
R 3.12	Ressources et culture numériques - 3		0,25	0,5	0,5	0,75	0,5			18			2					20,00	20,00
R 3.13	Expression, communication, culture - 3		0,5	0,5	1	0,5	0,5		5	13			5					23,00	25,50
R 3.14	PPP - 3		0,25	0,25	0,25	0,25	0,25			10								10,00	10,00
R 3.15 SME	Marketing de l'événementiel - 1						4		4	9			1					14,00	16,00
R 3.16 SME	Fondamentaux de la communication de marque					4			4	9			1					14,00	16,00
Semestre 4		30							19	103	8	4	103	0	1	2	85	FTP	251,17
UE 4.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 2	6	10,2																
UE 4.2	2. Compétences "Vente" Niveau 2	6		10,2															
UE 4.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 2	6			9,1														
UE 4.4 SME	4. Compétences "Branding" Niveau 1	6				10													
UE 4.5 SME	5. Compétences "Evénementiel" Niveau 1	6					10,25												
SAE 4.01	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		1,25	1,25	1,25								15				20	35,00	15,00
SAE 4.02	Pilotage commercial d'une organisation		1	1	1								40				9	49,00	40,00
SAE 4.03 SME	Organisation d'un événement comme outil de branding					2	2						20				20	40,00	20,00
SAE 4.04 SME	StageSME		2	2	1,5	2	2											0,00	0,00
SAE 4.05	Démarche portfolio		0,25	0,25	0,25	0,25	0,25						15					51,00	15,00
R 4.01	Stratégie marketing		3,5						4	6			2	4				16,00	19,00
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur			3,5						5	8		1					14,00	16,67
R 4.03	Conception d'une campagne de communication				3,5					13			2					15,00	15,00
R 4.04	Droit du travail		0,5	0,5			0,5			8			2					10,00	10,00
R 4.05	Anglais appliqué au commerce - 4		0,5	0,5	0,5	0,75	0,5			13			1					14,00	14,00
R 4.06	LV B appliquée au commerce - 4		0,5	0,5	0,5	0,75	0,75			13			1					14,00	14,00
R 4.07	Expression, communication, culture - 4		0,5	0,5	0,5	0,75	0,75		3	10			2	2				17,00	19,50
R 4.08	PPP - 4		0,2	0,2	0,1	0,25	0,25			5								5,00	5,00
R 4.09 SME	Relations publiques et relations presse					3,25				4	10							14,00	16,00
R 4.10 SME	Organisation et logistique - 1						2			6	12							18,00	21,00
R 4.11 SME	Gestion commerciale - 1						1,25			2	8							10,00	11,00

Total heures semestre 3 / étudiants	397,00		440
Total heures semestre 4 / étudiants	322,00	PN	340
Total heures année / étudiants	719,00		780

HETD sem3	363,50
HETD sem4	251,17
HETD Encad. projet	75,00
HETD TOTAL	689,67

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	61	100	25	35
18	0			
18	10			
18	0			
13	6			
13	0			
13	0			
13	5		25	35
13	4			
12	0			
15	8			
15	8			
18	6			
15	6			
10	0			
13	4			
13	4			
135	40	75	15	35
12	0			
13	8			
13	0			
8	0		15	35
13	8			
13	8			
13	6			
5	0			
15	0			
20	6			
10	4			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Marketing et management du point de vente
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 2 FTP
Responsable pédagogique	Julie Perrin
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tln.fr
maquette 2022/2023	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 3	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre						
												CM	TD	TP											
Semestre 3		30							48	169	10		7	96	2	1	2	65	FTP	363,50					
UE 3.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 2	6	17,25																						
UE 3.2	2. Compétences "Vente" Niveau 2	6		12,8																					
UE 3.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 2	6			12,95																				
UE 3.4 MMPV	4. Compétences "Management" Niveau 1	6				11,75																			
UE 3.5 MMPV	5. Compétences "Retail marketing" Niveau 1	6					11,5																		
SAE 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		2,5	2,3	2,6			CCE.CCO					20				25	45,00	20,00						
SAE 3.02 MMPV	Démarche d'ouverture d'un point de vente		4,5	3	2,6	0,5	0,5	CCE.CCO					23				20	43,00	23,00						
SAE 3.03 MMPV	Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel					4,5	4,5	CCE.CCO					30				20	50,00	30,00						
SAE 3.04	Démarche portfolio							CCE.CCO					2					2,00	3,00						
R 3.01	Marketing Mix - 2		2,50					CCE.CCO	6	12								18,00	21,00						
R 3.02	Entretien de vente			3,5				CCE.CCO		10	10							22,00	26,00						
R 3.03	Principes de la communication digitale				3,5			CCE.CCO	6	12			2					20,00	23,00						
R 3.04	Etudes marketing - 3		1,5					CCE.CCO	6	7			3					16,00	19,00						
R 3.05	Environnement économique international		1,5					CCE.CCO	4	9		2	3					18,00	21,00						
R 3.06	Droit des activités commerciales - 1		0,25	0,25	0,5		0,5	CCE.CCO	6	7			3					16,00	19,00						
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3		0,5	0,5	0,25	0,25		CCE.CCO		10								10,00	10,00						
R 3.08	Tableau de bord commercial		0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO	4	6			0					10,00	12,00						
R 3.09	Psychologie sociale du travail		1			0,5		CCE.CCO	3	9		3	3					18,00	21,00						
R 3.10	Anglais appliqué au commerce - 3		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	CCE.CCO		14								14,00	14,00						
R 3.11	LV B appliquée au commerce - 3		0,5	1	1			CCE.CCO		14								14,00	14,00						
R 3.12	Ressources et culture numériques - 3		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	CCE.CCO		18			2					20,00	20,00						
R 3.13	Expression, communication, culture - 3		0,5	0,5	1	0,5	0,5	CCE.CCO	5	13			5					23,00	25,50						
R 3.14	PPP - 3		0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO		10								10,00	10,00						
R 3.15 MMPV	Management de la performance du point de vente					4		CCE.CCO	4	9			1					14,00	16,00						
R 3.16 MMPV	Marketing du point de vente						4	CCE.CCO	4	9			1					14,00	16,00						
Semestre 4		30							19	103	8		4	103	0	1	2	85	FTP	251,17					
UE 4.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 2	6	10,2																						
UE 4.2	2. Compétences "Vente" Niveau 2	6		10,2																					
UE 4.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 2	6			9,1																				
UE 4.4 MMPV	4. Compétences "Management" Niveau 1	6				10																			
UE 4.5 MMPV	5. Compétences "Retail marketing" Niveau 1	6					10,25																		
SAE 4.01	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		1,25	1,25	1,25			CCE.CCO					15				20	35,00	15,00						
SAE 4.02	Pilotage commercial d'une organisation		1	1	1			CCE.CCO					40				9	49,00	40,00						
SAE 4.03 MMPV	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe					2	2	CCE.CCO					20				20	40,00	20,00						
SAE 4.04 MMPV	StageMMPV		2	2	1,5	2	2	CCE.CCO										0,00	0,00						
SAE 4.05	Démarche portfolio		0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO					15				36	51,00	15,00						
R 4.01	Stratégie marketing		3,5					CCE.CCO	4	6		2	4					16,00	19,00						
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur			3,5				CCE.CCO		5	8		1					14,00	16,67						
R 4.03	Conception d'une campagne de communication				3,5			CCE.CCO		13			2					15,00	15,00						
R 4.04	Droit du travail		0,5	0,5		0,5		CCE.CCO		8			2					10,00	10,00						
R 4.05	Anglais appliqué au commerce - 4		0,5	0,5	0,5	0,75		CCE.CCO		13			1					14,00	14,00						
R 4.06	LV B appliquée au commerce - 4		0,5	0,5	0,5	0,5		CCE.CCO		13			1					14,00	14,00						
R 4.07	Expression, communication, culture - 4		0,5	0,5	0,5	0,5	0,75	CCE.CCO	3	10		2	2					17,00	19,50						
R 4.08	PPP - 4		0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	CCE.CCO		5								5,00	5,00						
R 4.09 MMPV	Merchandising						2,5	CCE.CCO	4	10								14,00	16,00						
R 4.10 MMPV	Management des équipes - 1					3,25		CCE.CCO	4	10								14,00	16,00						
R 4.11 MMPV	GRC						2,5	CCE.CCO	4	10								14,00	16,00						
																									614,67

Total heures semestre 3 / étudiants	397,00			440
Total heures semestre 4 / étudiants	322,00	PN		340
Total heures année / étudiants	719,00			780

HETD sem3	363,50
HETD sem4	251,17
HETD Encad. projet	75,00
HETD TOTAL	689,67

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	61	100	25	35
18	0			
18	10			
18	0			
13	6			
13	0			
13	0			
13	0			
13	5		25	35
13	4			
12	0			
15	8			
15	8			
18	6			
15	6			
10	0			
13	4			
13	4			
135	40	75	15	35
12	0			
13	8			
13	0			
8	0		15	35
13	8			
13	8			
13	6			
5	0			
15	0			
15	6			
15	4			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Business développement et management de la relation client
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 2 FA
Responsable pédagogique	Christel Valladeau
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tln.fr
maquette 2022/2023	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 3	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
												CM	TD	TP					
Semestre 3		30							48	171	10	11	44	2	1	2	52	APP	319,50
UE 3.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 2	6	17,3																
UE 3.2	2. Compétences "Vente" Niveau 2	6		12,8															
UE 3.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 2	6			12,95														
UE 3.4 BDMRC	4. Compétences "Business développement" Niveau 1	6				11,75													
UE 3.5 BDMRC	5. Compétences "Relation client" Niveau 1	6					11,5												
SAE 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		2,5	2,3	2,6			CCE.CCO					2			18	20,00	2,00	
SAE 3.02 BDMRC	Démarche de création ou de reprise d'entreprise		4,5	3	2,6	0,5	0,5	CCE.CCO					11			18	29,00	11,00	
SAE 3.03 BDMRC	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur					4,5	4,5	CCE.CCO					2			16	18,00	2,00	
SAE 3.04	Démarche portfolio							CCE.CCO								0	2,00	3,00	
R 3.01	Marketing Mix - 2		2,50					CCE.CCO	6	12							18,00	21,00	
R 3.02	Entretien de vente			3,5				CCE.CCO		10	10						22,00	26,00	
R 3.03	Principes de la communication digitale				3,5			CCE.CCO	6	12			2				20,00	23,00	
R 3.04	Etudes marketing - 3		1,5					CCE.CCO	6	7			3				16,00	19,00	
R 3.05	Environnement économique international		1,5					CCE.CCO	4	9			2				18,00	21,00	
R 3.06	Droit des activités commerciales - 1		0,25	0,25	0,5	0,25	0,25	CCE.CCO	6	7			3				16,00	19,00	
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3		0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO		10							10,00	10,00	
R 3.08	Tableau de bord commercial		0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO	4	6			0				10,00	12,00	
R 3.09	Psychologie sociale du travail		1			0,5	0,5	CCE.CCO	3	9			3				18,00	21,00	
R 3.10	Anglais appliqué au commerce - 3		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	CCE.CCO		14							14,00	14,00	
R 3.11	LV B appliquée au commerce - 3		0,5	1	1			CCE.CCO		14							14,00	14,00	
R 3.12	Ressources et culture numériques - 3		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	CCE.CCO		18			2				20,00	20,00	
R 3.13	Expression communication culture - 3		0,5	0,5	1	0,5	0,5	CCE.CCO	5	13			5				23,00	25,50	
R 3.14	PPP - 3		0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO		10							10,00	10,00	
R 3.15 BDMRC	Marketing B2B					2,5		CCE.CCO	4	10							14,00	16,00	
R 3.16 BDMRC	Fondamentaux de la relation client						3	CCE.CCO	4	10							14,00	16,00	
R 3.17 BDMRC AL	Retail marketing -1					1,5	1	CCE.CCO					4	8				12,00	14,00
Semestre 4		30							21	98	8	4	49	0	1	2	98	APP	195,17
UE 4.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 2	6	10,2																
UE 4.2	2. Compétences "Vente" Niveau 2	6		10,2															
UE 4.3	3. Compétences "Communication commerciale" Niveau 2	6			9,1														
UE 4.4 BDMRC	4. Compétences "Business développement" Niveau 1	6				10													
UE 4.5 BDMRC	5. Compétences "Relation client" Niveau 1	6					10,25												
SAE 4.01	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		1,25	1,25	1,25			CCE.CCO					2			35	37,00	2,00	
SAE 4.02	Pilotage commercial d'une organisation		1	1	1			CCE.CCO					5			30	35,00	5,00	
SAE 4.03 BDMRC	Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel					2	2	CCE.CCO					2			15	17,00	2,00	
SAE 4.04 BDMRC	StageBDMRC		2	2	1,5	2	2	CCE.CCO					0			0	0,00	0,00	
SAE 4.05	Démarche portfolio		0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	CCE.CCO					15			18	33,00	15,00	
R 4.01	Stratégie marketing		3,5					CCE.CCO	4	6			2	4			16,00	19,00	
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur			3,5				CCE.CCO		6	8						14,00	16,67	
R 4.03	Conception d'une campagne de communication				3,5			CCE.CCO		10							15,00	15,00	
R 4.04	Droit du travail		0,5	0,5		0,25	0,25	CCE.CCO		7							10,00	10,00	
R 4.05	Anglais appliqué au commerce - 4		0,5	0,5	0,5	0,75	0,75	CCE.CCO		14							14,00	14,00	
R 4.06	LV B appliquée au commerce - 4		0,5	0,5	0,5	0,5	0,75	CCE.CCO		11			3				14,00	14,00	
R 4.07	Expression communication culture - 4		0,5	0,5	0,5	0,75	0,75	CCE.CCO	5	11			1				17,00	19,50	
R 4.08	PPP - 4		0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	CCE.CCO		4			1				5,00	5,00	
R 4.09 BDMRC	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale					2,25		CCE.CCO	6	14							20,00	23,00	
R 4.10 BDMRC	Relation client omnicanal						2,25	CCE.CCO	6	15							21,00	24,00	
R 4.11 BDMRC AL	Retail marketing -2					1	1	CCE.CCO					2	8				10,00	11,00
																			514,67

Total heures semestre 3 / étudiants	338,00			352
Total heures semestre 4 / étudiants	278,00	PN		272
Total heures année / étudiants	616,00			624

HETD sem3	319,50
HETD sem4	195,17
HETD Encad. projet	56,25
HETD TOTAL	570,92

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	61	100	25	35
18	0			
18	10			
18	0			
13	6			
13	0			
13	0			
13	5		25	35
13	4			
12	0			
15	8			
15	8			
18	6			
15	6			
10	0			
13	8			
13	0			
135	40	75	15	35
12	0			
13	8			
13	0			
8	0		15	35
13	8			
13	8			
13	6			
5	0			
20	4			
25	6			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Stratégie de marque et événementiel
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 3 _ FTP
Responsable pédagogique	
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tn.fr
maquette 2023/2024	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
											CM	TD	TP					
Semestre 5		30						56	161	12	0	136	0	1	2	125	FTP	397,00
UE 5.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	16															
UE 5.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		15														
UE 5.4 SME	4. Compétences "Branding" Niveau 2	10			14													
UE 5.5 SME	5. Compétences "Evénementiel" Niveau 2	10				15,5												
SAE 5.01 SME	Projet de communication événementielle		6,5	6,0	5,5	6,2	CCE,CCO					130			75	205,00	130,00	
SAE 5.02	Démarche portfolio		0	0	0	0	CCE,CCO					6			50	56,00	6,00	
R 5.01	Stratégie d'entreprise - 1		3				CCE,CCO	6	10							16,00	19,00	
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1			3			CCE,CCO		6	12						18,00	22,00	
R 5.03	Financement et régulation de l'économie		1		0,5	0,5	CCE,CCO	4	9							13,00	15,00	
R 5.04	Droit des activités commerciales - 2		1	1		0,5	CCE,CCO	4	11							15,00	17,00	
R 5.05	Analyse financière		1	1		0,5	CCE,CCO	6	14							20,00	23,00	
R 5.06	Anglais appliqué au commerce - 5		1	1	0,5		CCE,CCO		13							13,00	13,00	
R 5.07	LV B appliquée au commerce - 5		1	1	0,5		CCE,CCO		13							13,00	13,00	
R 5.08	Expression, communication, culture - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		12							12,00	12,00	
R 5.09	PPP - 5		0,5	1	0,5	0,5	CCE,CCO		4							4,00	4,00	
R 5.10 SME	Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel				0,5	1	CCE,CCO		13							13,00	13,00	
R 5.11 SME	Stratégie de développement de marque - 1				2		CCE,CCO	6	9							15,00	18,00	
R 5.12 SME	Marketing digital de la marque				2		CCE,CCO	6	9							15,00	18,00	
R 5.13 SME	Gestion commerciale - 2					1,8	CCE,CCO	4	8							12,00	14,00	
R 5.14 SME	Organisation et logistique - 2					2	CCE,CCO	6	9							15,00	18,00	
R 5.15 SME	Conception graphique				1,5		CCE,CCO	8	12							20,00	24,00	
R 5.16 SME	Marketing de l'événementiel - 2					2	CCE,CCO	6	9							15,00	18,00	
Semestre 6		30						16	30	10	0	49	0	1	2	125	FTP	116,33
UE 6.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	5															
UE 6.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		5														
UE 6.4 SME	4. Compétences "Branding" Niveau 2	10			10													
UE 6.5 SME	5. Compétences "Evénementiel" Niveau 2	10				10												
SAE 6.01 SME	Stage - Stratégie de marque et événementiel - S6		1,5	1,5	3	3	CCE,CCO					20				20,00	20,00	
SAE 6.02	Démarche portfolio		0,5	0,5	1	1	CCE,CCO					29			125	154,00	29,00	
R 6.01	Stratégie d'entreprise - 2		3				CCE,CCO	6	10							16,00	19,00	
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2			3			CCE,CCO		4	10						14,00	17,33	
R 6.03 SME	Stratégie de développement de marque - 2				6		CCE,CCO	4	6							10,00	12,00	
R 6.04 SME	Evénementiel sectoriel					6	CCE,CCO	6	10							16,00	19,00	

Total heures semestre 5 / étudiants	490,00		490
Total heures semestre 6 / étudiants	230,00	PN	230
Total heures année / étudiants	720,00		720

HETD sem 5	397,00
HETD sem 6	116,33
HETD Encad. projet	75,00
HETD TOTAL	588,33

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	72	100	35	15
16	0			
18	12			
13	0			
13	0			
13	4			
13	8			
13	8			
18	8		35	15
8	0			
13	6			
15	0			
15	6			
12	0			
15	4			
20	16			
15	0			
55	17	40	10	5
15	0			
14	10		10	5
10	0			
16	7			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Marketing et management du point de vente
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 3 - FTP
Responsable pédagogique	
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tn.fr
maquette 2023/2024	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
											CM	TD	TP					
Semestre 5		30						52	165	12	0	136	0	1	2	125	FTP	395,00
UE 5.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	16															
UE 5.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		15														
UE 5.4 MMPV	4. Compétences "Management" Niveau 2	10			14													
UE 5.5 MMPV	5. Compétences "Retail marketing" Niveau 2	10				15,5												
SAE 5.01 MMPV	Approche omnicanale du point de vente		6,5	6	5,5	6,2	CCE,CCO					130				75	205,00	130,00
SAE 5.02	Démarche portfolio						CCE,CCO					6				50	56,00	6,00
R 5.01	Stratégie d'entreprise - 1		3				CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1			3			CCE,CCO		6	12							18,00	22,00
R 5.03	Financement et régulation de l'économie		1		1	0,5	CCE,CCO	4	9								13,00	15,00
R 5.04	Droit des activités commerciales - 2		1	1		0,5	CCE,CCO	4	11								15,00	17,00
R 5.05	Analyse financière		1	1	1		CCE,CCO	6	14								20,00	23,00
R 5.06	Anglais appliqué au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.07	LV B appliquée au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.08	Expression, communication, culture - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		12								12,00	12,00
R 5.09	PPP - 5		0,5	1	0,5	0,5	CCE,CCO		4								4,00	4,00
R 5.10 MMPV	Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente				1,25	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.11 MMPV	Parcours expérience client					2,8	CCE,CCO	6	15								21,00	24,00
R 5.12 MMPV	Management d'équipe - 2				3,25		CCE,CCO	6	14								20,00	23,00
R 5.13 MMPV	Supply chain					1	CCE,CCO	6	9								15,00	18,00
R 5.14 MMPV	Droit de la distribution					1	CCE,CCO	6	12								18,00	21,00
R 5.15 MMPV	Trade marketing					1	CCE,CCO	8	10								18,00	22,00
Semestre 6		30						16	30	10	0	49	0	1	2	125	FTP	116,33
UE 6.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	5															
UE 6.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		5														
UE 6.4 MMPV	4. Compétences "Management" Niveau 2	10			10													
UE 6.5 MMPV	5. Compétences "Retail marketing" Niveau 2	10				10												
SAE 6.01 MMPV	Stage - Marketing et management du point de vente - S6		1,5	1,5	3	3	CCE,CCO					20					20,00	20,00
SAE 6.02	Démarche portfolio		0,5	0,5	1	1	CCE,CCO					29				125	154,00	29,00
R 6.01	Stratégie d'entreprise - 2		3				CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2			3			CCE,CCO		4	10							14,00	17,33
R 6.03 MMPV	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise				6		CCE,CCO	4	6								10,00	12,00
R 6.04 MMPV	Prise de décision-pilotage					6	CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
																		511,33

Total heures semestre 5 / étudiants	490,00		490
Total heures semestre 6 / étudiants	230,00	PN	230
Total heures année / étudiants	720,00		720

HETD sem 5	395,00
HETD sem 6	116,33
HETD Encad. projet	75,00
HETD TOTAL	586,33

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	72	100	35	15
16	0			
18	12			
13	0			
13	0			
13	4			
13	8			
13	8		35	15
8	8			
8	0			
13	6			
26	10			
15	8			
15	0			
18	0			
18	8			
55	17	40	10	5
15	0			
14	10		10	5
10	0			
16	7			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 3 _ FTP
Responsable pédagogique	
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tn.fr
maquette 2023/2024	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
											CM	TD	TP					
Semestre 5		30						53	164	12	0	136	0	1	2	125	FTP	395,50
UE 5.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	16															
UE 5.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		15														
UE 5.4 MDe-BE	4. Compétences "Marketing digital" Niveau 2	10			14													
UE 5.5 MDe-BE	5. Compétences "E-business et entrepreneuriat" Niveau 2	10				15,5												
SAE 5.01 MDe-BE	Développement d'un projet digital		6,5	6,5	5,5	6,2	CCE,CCO		0	0		130			75	205,00	130,00	
SAE 5.02	Démarche portfolio						CCE,CCO		0	0		6			50	56,00	6,00	
R 5.01	Stratégie d'entreprise - 1		3				CCE,CCO	6	10	0						16,00	19,00	
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1			3			CCE,CCO		6	12						18,00	22,00	
R 5.03	Financement et régulation de l'économie		1			0,5	CCE,CCO	4	9	0						13,00	15,00	
R 5.04	Droit des activités commerciales - 2		1	1		0,5	CCE,CCO	4	11	0						15,00	17,00	
R 5.05	Analyse financière		1	1		1	CCE,CCO	6	14	0						20,00	23,00	
R 5.06	Anglais appliqué au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13							13,00	13,00	
R 5.07	LV B appliquée au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13							13,00	13,00	
R 5.08	Expression, communication, culture - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		12							12,00	12,00	
R 5.09	PPP - 5		0,5	0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		4	0						4,00	4,00	
R 5.10 MDe-BE	Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat				0,5	1	CCE,CCO		13							13,00	13,00	
R 5.11 MDe-BE	Management de la créativité et de l'innovation					1,8	CCE,CCO	5	10							15,00	17,50	
R 5.12 MDe-BE	Référencement				2		CCE,CCO	5	10							15,00	17,50	
R 5.13 MDe-BE	Stratégie social media et e-CRM				1,5		CCE,CCO	5	10							15,00	17,50	
R 5.14 MDe-BE	Business model - 2					2	CCE,CCO	6	10	0						16,00	19,00	
R 5.15 MDe-BE	Stratégie de contenu et rédaction web				1,5		CCE,CCO	6	9							15,00	18,00	
R 5.16 MDe-BE	Logistique et supply chain				1	1	CCE,CCO	6	10							16,00	19,00	
Semestre 6		30						17	29	10	0	49	0	1	2	125	FTP	116,83
UE 6.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	5															
UE 6.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		5														
UE 6.4 MDe-BE	4. Compétences "Marketing digital" Niveau 2	10			10													
UE 6.5 MDe-BE	5. Compétences "E-business et entrepreneuriat" Niveau 2	10				10												
SAE 6.01 MDe-BE	Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6		1,5	1,5	3	3	CCE,CCO		0	0		20				20,00	20,00	
SAE 6.02	Démarche portfolio		0,5	0,5	1	1	CCE,CCO		0	0		29			125	154,00	29,00	
R 6.01	Stratégie d'entreprise - 2		3				CCE,CCO	6	10	0						16,00	19,00	
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2			3			CCE,CCO		4	10						14,00	17,33	
R 6.03 MDe-BE	Trafic management - analyse d'audience				6		CCE,CCO	7	9							16,00	19,50	
R 6.04 MDe-BE	Formalisation et sécurisation d'un business model					6	CCE,CCO	4	6	0						10,00	12,00	
																	512,33	

Total heures semestre 5 / étudiants	490,00	PN	490
Total heures semestre 6 / étudiants	230,00		230
Total heures année / étudiants	720,00		720

HETD sem 5	395,50
HETD sem 6	116,83
HETD Encad. projet	75,00
HETD TOTAL	587,33

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	72	100	35	15
16	0	100	35	15
18	12			
13	0			
13	0			
13	4			
13	8			
13	8			
18	8			
8	0			
13	6			
15	6			
16	8			
15	6			
16	0			
15	6			
15	0			
55	17	40	10	5
15	0	40	10	5
14	10			
16	7			
10	0			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 3 - FA
Responsable pédagogique	
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tn.fr
maquette 2023/2024	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
											CM	TD	TP					
Semestre 5		30						53	164	12	0	42	0	1	2	124	FTP	301,50
UE 5.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	16															
UE 5.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		15														
UE 5.4 MDe-BE	4. Compétences "Marketing digital" Niveau 2	10			14													
UE 5.5 MDe-BE	5. Compétences "E-business et entrepreneuriat" Niveau 2	10				15,5												
SAE 5.01 MDe-BE	Développement d'un projet digital		6,5	6,5	5,5	6,2	CCE,CCO					36				75	111,00	36,00
SAE 5.02	Démarche portfolio						CCE,CCO					6				49	55,00	6,00
R 5.01	Stratégie d'entreprise - 1		3				CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1			3			CCE,CCO		6	12							18,00	22,00
R 5.03	Financement et régulation de l'économie		1			0,5	CCE,CCO	4	9								13,00	15,00
R 5.04	Droit des activités commerciales - 2		1	1		0,5	CCE,CCO	4	11								15,00	17,00
R 5.05	Analyse financière		1	1		1	CCE,CCO	6	14								20,00	23,00
R 5.06	Anglais appliqué au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.07	LV B appliquée au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.08	Expression, communication, culture - 5		1	1	0,5		CCE,CCO		12								12,00	12,00
R 5.09	PPP - 5		0,5	0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		4								4,00	4,00
R 5.10 MDe-BE	Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat				0,5	1	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.11 MDe-BE	Management de la créativité et de l'innovation					1,8	CCE,CCO	5	10								15,00	17,50
R 5.12 MDe-BE	Référencement				2		CCE,CCO	5	10								15,00	17,50
R 5.13 MDe-BE	Stratégie social media et e-CRM				1,5		CCE,CCO	5	10								15,00	17,50
R 5.14 MDe-BE	Business model - 2					2	CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 5.15 MDe-BE	Stratégie de contenu et rédaction web				1,5		CCE,CCO	6	9								15,00	18,00
R 5.16 MDe-BE	Logistique et supply chain				1	1	CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
Semestre 6		30						17	29	10	0	0	0	1	2	125	FTP	67,83
UE 6.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	5															
UE 6.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		5														
UE 6.4 MDe-BE	4. Compétences "Marketing digital" Niveau 2	10			10													
UE 6.5 MDe-BE	5. Compétences "E-business et entrepreneuriat" Niveau 2	10				10												
SAE 6.01 MDe-BE	Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6		1,5	1,5	3	3	CCE,CCO										0,00	0,00
SAE 6.02	Démarche portfolio		0,5	0,5	1	1	CCE,CCO									125	125,00	0,00
R 6.01	Stratégie d'entreprise - 2		3				CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2			3			CCE,CCO		4	10							14,00	17,33
R 6.03 MDe-BE	Trafic management - analyse d'audience				6		CCE,CCO	7	9								16,00	19,50
R 6.04 MDe-BE	Formalisation et sécurisation d'un business model					6	CCE,CCO	4	6								10,00	12,00
																		369,33

Total heures semestre 5 / étudiants	395,00		392
Total heures semestre 6 / étudiants	181,00	PN	184
Total heures année / étudiants	576,00		576

HETD sem 5	301,50
HETD sem 6	67,83
HETD Encad. projet	75,00
HETD TOTAL	444,33

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	72	100	35	15
16	0			
18	12			
13	0			
13	0			
13	4			
13	8			
13	8			
18	8			
8	0			
13	6			
15	6			
16	8			
15	6			
16	0			
15	6			
15	0			
55	17	40	10	5
15	0			
14	10			
16	7			
10	0			

UFR	IUT
Champ disciplinaire	
Domaine (s) de formation	Droit, Economie, Gestion
Mention du diplôme	Techniques de Commercialisation
Parcours	Business développement et management de la relation client
Effectifs du diplôme	
Année du diplôme	BUT 3_FA
Responsable pédagogique	
Secrétaire pédagogique	secretariat.tc@univ-tln.fr
maquette 2023/2024	

CODES UE	MATIERES	ECTS	Coef. UE 1	Coef. UE 2	Coef. UE 4	Coef. UE 5	MCC	CM	TD	TP	Adaptation locale			NB GRPES TD	NB GRPES TP	Heures Etudiants Projet	Heures étudiant / semestre	HETD / Semestre
											CM	TD	TP					
Semestre 5		30						52	165	12	0	42	0	1	2	124	APP	301,00
UE 5.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	16															
UE 5.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		15														
UE 5.4 BDMRC	4. Compétences "Business développement" Niveau 2	10			14													
UE 5.5 BDMRC	5. Compétences "Relation client" Niveau 2	10				15,5												
SAE 5.01 BDMRC	Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		6,5	6,5	5,5	6,2	CCE,CCO					36				75	111,00	36,00
SAE 5.02	Démarche portfolio						CCE,CCO					6				49	55,00	6,00
R 5.01	Stratégie d'entreprise - 1		3				CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1			3			CCE,CCO		6	12							18,00	22,00
R 5.03	Financement et régulation de l'économie		1			0,5	CCE,CCO	4	9								13,00	15,00
R 5.04	Droit des activités commerciales - 2		1	1		0,5	CCE,CCO	4	11								15,00	17,00
R 5.05	Analyse financière		1	1		1	CCE,CCO	6	14								20,00	23,00
R 5.06	Anglais appliqué au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.07	LV B appliquée au commerce - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.08	Expression, communication, culture - 5		1	1	0,5	0,5	CCE,CCO		12								12,00	12,00
R 5.09	PPP - 5		0,5	0,5	0,5	0,5	CCE,CCO		4								4,00	4,00
R 5.10 BDMRC	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client				2	1	CCE,CCO		13								13,00	13,00
R 5.11 BDMRC	Développement des pratiques managériales				2		CCE,CCO	8	15								23,00	27,00
R 5.12 BDMRC	Management de la valeur client					1,8	CCE,CCO	6	15								21,00	24,00
R 5.13 BDMRC	Marketing des services					3	CCE,CCO	10	15								25,00	30,00
R 5.14 BDMRC	Pilotage de l'équipe commerciale				2,5		CCE,CCO	8	15								23,00	27,00
Semestre 6		30						16	30	10	0	0	0	1	2	125	APP	67,33
UE 6.1	1. Compétences "Marketing" Niveau 3	5	5															
UE 6.2	2. Compétences "Vente" Niveau 3	5		5														
UE 6.4 BDMRC	4. Compétences "Business développement" Niveau 2	10			10													
UE 6.5 BDMRC	5. Compétences "Relation client" Niveau 2	10				10												
SAE 6.01 BDMRC	Stage - Business développement et management de la relation client - S6		1,5	1,5	3	3	CCE,CCO										0,00	0,00
SAE 6.02	Démarche portfolio		0,5	0,5	1	1	CCE,CCO										125	125,00
R 6.01	Stratégie d'entreprise - 2		3				CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2			3			CCE,CCO		4	10							14,00	17,33
R 6.03 BDMRC	Management des comptes-clés (KAM)				6		CCE,CCO	6	10								16,00	19,00
R 6.04 BDMRC	Nouveaux comportements des clients					6	CCE,CCO	4	6								10,00	12,00
																		368,33

Total heures semestre 5 / étudiants	395,00	PN	392
Total heures semestre 6 / étudiants	181,00		184
Total heures année / étudiants	576,00		576

HETD sem 5	301,00
HETD sem 6	67,33
HETD Encad. projet	93,38
HETD TOTAL	461,71

Volume horaire défini nationalement				
Volume total	Dont TP	Adaptation Locale SAE	Adaptation Locale (Res. ou SAE)	TP Adaptation locale
230	72	100	35	15
16	0	100	35	15
18	12			
13	0			
13	0			
13	4			
13	8			
13	8			
18	8			
8	0			
13	6			
23	6			
21	6			
25	6			
23	8			
55	17	40	10	5
15	0	40	10	5
14	10			
16	7			
10	0			