

ANNEE UNIVERSITAIRE 2024/2025

REGLEMENT DES ETUDES – Bachelor Universitaire de Technologie T.C.
 (Conformément à l'arrêté du 6 décembre 2019 et à l'arrêté du 15 Avril 2022 (PN B.U.T.))

ASSIDUITE :

Art. 1 En application de l'art. 4.2 de l'annexe 1 de l'arrêté du 15 Avril 2022, l'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la formation est obligatoire. Les sanctions prévues dans le règlement intérieur de l'I.U.T. peuvent être appliquées si nécessaire.

Art. 2 Les Absences

Art. 2-1- Procédure à suivre en cas d'absence

- Pour les étudiants en formation initiale hors alternance

- L'étudiant devra déposer **sur Moodle** le formulaire de déclaration d'absence **et** le justificatif d'absence écrit au plus tard dans les 48 heures à compter du début de l'absence
- **Aucune absence ne sera traitée par téléphone ou par email**
- Au vu du justificatif, le responsable pédagogique appréciera la validité ou non **de la justification** de l'absence. Ci-dessous, une liste non-exhaustive.

	Motifs d'absence	Justificatifs*
Absences Justifiées	Maladie	Certificat médical
	Journée d'appel à la défense	Convocation
	Epreuve du permis de conduire	Convocation
	Hospitalisation	Certificat
	Intervention chirurgicale	Certificat
	Décès	Avis de décès
Absences INjustifiées	Problème de véhicule ou de réveil	
	Problème personnel	
	Maladie sans certificat médical	

*** Tout faux et usage de faux pourra entraîner des sanctions réglementaires pouvant aller jusqu'à la défaillance dans la ressource et / ou la Saé concernée et/ou dépôt de plainte au pénal**

- Pour les alternants en contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et stagiaires en formation continue,

- Pour les alternants, la procédure est précisée dans le livret d'alternance : pour rappel : information de l'employeur le jour même et dépôt sur Moodle du formulaire de déclaration d'absence et du justificatif d'absence écrit dans les 48h.
- **Aucune absence ne sera traitée par téléphone ou par email**
- Pour les stagiaires en formation continue, elles sont disponibles auprès du service formation continue.
- **Le caractère justifié ou non d'une absence, qui conduira à sa validation ou non, est précisé par le droit du travail en vigueur.**

Art 2.2 : Les conséquences des absences

Les règles suivantes s'appliquent à TOUS les étudiants : étudiants en formation initiale, en alternance **et** ceux de formation continue

- En cas d'absence à une évaluation dans une ressource ou une SAÉ encadrée :

- Toute absence non validée à une évaluation dans une ressource ou SAÉ encadrée entraîne l'exclusion du contrôle continu **et la note de 0/20 sera donnée à l'ensemble de la ressource ou la SAÉ correspondante.**

- En cas d'absence validée à une évaluation dans une ressource ou une SAÉ encadrée, l'étudiant se verra proposer un **seul rattrapage par évaluation**. Ce rattrapage sera encadré et organisé par l'enseignant de la ressource ou de la SAÉ.
- En cas d'absence au rattrapage, l'étudiant aura la **note de 0/20 à l'ensemble de la ressource ou la SAÉ correspondante**.

- En cas de deux absences non validées dans un CM/TD/TP d'une ressource ou SAÉ encadrée, l'étudiant est exclu du contrôle continu **et la note de 0/20 sera donnée à l'ensemble de la ressource ou la SAÉ correspondante**.

Dans le cas où un étudiant totalise **50% ou plus d'absences non validées** dans une ressource ou SAÉ, **l'étudiant est convoqué par la direction du département à un entretien**.

A l'issue de cet entretien, la direction du département peut décider l'exclusion du contrôle continu et il est déclaré défaillant.

A partir de **10 demi-journées** ou **40 heures d'absence non validées**, une exclusion par le directeur de l'IUT est envisageable (cf. règlement intérieur).

Art. 3 Des aménagements d'emploi du temps et de contrôle de connaissances et de compétences pourront être proposés aux étudiants :

- en situation de handicap,
- sportifs ou artistes de haut niveau
- engagés dans la vie active (salarié, entrepreneur), citoyenne, universitaire ou associative.

Les étudiants souhaitant bénéficier de ces aménagements devront se signaler auprès du Service des Publics à Besoins Spécifiques (SPBS) via le site Web de l'Université (menu Vie Etudiante) dans les périodes adaptées permettant une prise en compte de leur demande.

La mise en œuvre des aménagements incombe quant à elle au département, sur la base des recommandations émises par le SPBS ou le Centre de santé jeunes et le Service Accueil Handicap (SAH).

CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES :

Art. 4 Le contrôle continu des connaissances et des compétences est assuré par chaque enseignant, dans la ressource ou SAÉ qui le concerne, selon des modalités laissées à son initiative. Toutefois, pour tout enseignement assuré par plusieurs enseignants, il conviendra d'unifier le système de contrôle, dans le cadre de cette ressource ou SAÉ. Chaque enseignant (ou groupe d'enseignants) devra transmettre les modalités du système adopté à la direction du département. Dans l'hypothèse où les diverses options apparaîtraient comme incompatibles, le Chef de département statuera en dernier ressort.

Art. 5 Pour chaque ressource et SAÉ, une note finale de 0 à 20 points est attribuée à chaque étudiant. Cette dernière tient compte de l'ensemble des notes obtenues dans la ressource et/ou SAÉ durant la période.

Art. 6 En cas de situation contrainte par la COVID 19 ou de circonstances exceptionnelles, les épreuves en présentiel pourront être transformées en épreuves à distance.

UTILISATION DES DISPOSITIFS CONNECTES :

Art. 7 Les téléphones portables (ou montres connectées) doivent être éteints et rangés dans les sacs pendant tous les cours (CMs, TDs, TP) sous peine de sanction (sauf autorisation explicite de l'enseignant responsable). Il en va de même pour tout dispositif connecté pendant les épreuves de contrôle de connaissances et de compétences où tout contrevenant pourra être convoqué devant le conseil de discipline de l'Université.

VALIDATION DU PARCOURS DE FORMATION (cf. annexe 1 de l'arrêté du 15 Avril 2022) :

Art. 8 Le Bachelor Universitaire de Technologie s'obtient soit par acquisition de chaque unité d'enseignement constitutive, soit par application des modalités de compensation. Le Bachelor Universitaire de Technologie obtenu par l'une ou l'autre voie confère la totalité des 180 crédits européens. Une unité d'enseignement est définitivement acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble des pôles « ressources » et « SAÉ » est égale ou supérieure à 10. L'acquisition de l'unité d'enseignement emporte l'acquisition des crédits européens correspondants.

À l'intérieur de chaque unité d'enseignement, le poids relatif des éléments constitutifs, soit des « pôles ressources » et « SAÉ », varie dans un rapport de 40 à 60%. En troisième année, ce rapport peut toutefois être apprécié sur l'ensemble des deux unités d'enseignement d'une même compétence.

La validation des deux UE du niveau d'une compétence emporte la validation de l'ensemble des UE du niveau inférieur de cette même compétence.

Art. 9 La compensation s'effectue au sein de chaque unité d'enseignement ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UE.

Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétence finales différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent.

Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

Art. 10 La poursuite d'études dans un semestre pair d'une même année est de droit pour tout étudiant. La poursuite d'études dans un semestre impair est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- la moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE ;
- et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans les conditions de validation des points 4.3 et 4.4 (de l'annexe 1 de l'arrêté du 15 Avril 2022), ou par décision de jury.

Durant la totalité du cursus conduisant au Bachelor Universitaire de Technologie, l'étudiant peut être autorisé à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. Le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins. Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il doit être motivé et assorti de conseils d'orientation.

Art. 11 Le jury présidé par le directeur de l'IUT délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par l'étudiant. Il se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants, la validation des unités d'enseignement, l'attribution du diplôme universitaire de technologie au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits européens du cursus et l'attribution de la licence professionnelle « Bachelor Universitaire de Technologie ».

ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET DISPOSITIONS PARTICULIERES

Art. 12 Stage en entreprise :

a) Stages obligatoires évalués

Le stage contribue à la professionnalisation de l'étudiant et à la validation des compétences du Bachelor Universitaire de Technologie. L'étudiant a l'obligation d'effectuer un stage en entreprise d'une durée de ~~8 à 12~~ 11 à 13 semaines les 4 premiers semestres (3 semaines en BUT1 et 8 ou 10 semaines en BUT2) ; et de 12 à 16 semaines la dernière année dans la limite de 23 à 29 semaines sur l'ensemble du Bachelor Universitaire de Technologie. La direction du département décidera les modalités de mise en œuvre pour chaque année de Bachelor Universitaire de Technologie. L'encadrement des stages est assuré par les membres de l'équipe pédagogique en coordination avec l'organisme d'accueil. Cet encadrement recouvre en particulier la validation des missions, le suivi régulier du stagiaire et son évaluation.

Les modalités d'organisation de ce stage font l'objet d'une convention écrite avec l'entreprise d'accueil.

Sous l'accord du responsable pédagogique, il est possible de valider une expérience au titre d'un stage via un contrat pédagogique : service civique et expérience professionnelle.

Le stage peut se dérouler à l'étranger. Pour cela, l'étudiant a l'obligation de prendre contact au préalable avec le service des relations internationales pour s'assurer de la faisabilité administrative et de l'adéquation avec les exigences pédagogiques de l'ensemble des partenaires.

b) Stage facultatif :

Un stage non crédité, à l'initiative d'un étudiant peut, sous réserve de l'accord pédagogique du responsable de formation et sous condition d'un suivi pédagogique, être envisagé dans le cadre de la formation en plus des stages prévus au programme, sous réserve qu'il ne se déroule pas pendant les heures d'enseignement et qu'il fasse l'objet d'une restitution et d'une évaluation. Un, ou des, stages non crédités, ne peuvent excéder 70h cumulées (équivalent 2 semaines à temps plein) par année universitaire. Une convention de stage est établie pour chaque période de stage.

Art. 13 Alternance :

Les modalités d'organisation de l'alternance font l'objet d'une contractualisation (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et calendrier de l'alternance) entre l'organisme d'accueil, l'étudiant alternant et l'IUT de Valence.

Le suivi des alternants est assuré par les membres de l'équipe pédagogique en coordination avec l'organisme d'accueil et fait l'objet d'une évaluation annuelle.

Art. 14 Projet tutoré :

D'un volume total de 600 heures sur les trois années de B.U.T., les projets tutorés sont des axes structurants de la professionnalisation de l'étudiant en tant qu'ils participent de l'acquisition des compétences du référentiel du Bachelor Universitaire de Technologie et du parcours associé.

En cohérence avec l'approche par compétences, les projets tutorés sont des éléments essentiels et fondamentaux du pôle « Situation d'Apprentissage et d'Évaluation » (SAÉ) des UE de chaque semestre.

Ce sont des heures non-encadrées par les enseignants et qui permettent aux étudiants de travailler sur leur SAÉ en autonomie.

Art 15 Possibilité de mobilité internationale en 3^{ème} année uniquement :

La 3^{ème} année de BUT TC, parcours BI AV est proposée aux étudiants du département en mobilité internationale.

Le service Relations Internationales (RI) est à la disposition des étudiants pour les renseigner sur cette possibilité.

Les étudiants de 2^{ème} année intéressés devront postuler au plus tard en Octobre selon des modalités à voir avec le service RI.

Dans le cadre de leur candidature, les postulants devront identifier, avec l'aide du service RI et du département, des cours à suivre à l'international qui correspondent au référentiel de leur parcours de BUT de 3^{ème} année sur lequel ils seront évalués (compétences).

Cette mobilité est conditionnée à l'accord préalable du responsable du parcours et du chef de département TC, de la DGD-DIT, et de l'Université d'accueil à l'étranger.

Le choix de l'Université proposée à chaque étudiant se fera au regard de sa motivation, de ses résultats académiques, et de la cohérence de cette mobilité avec son projet pédagogique et professionnel.

Les étudiants retenus signeront un contrat pédagogique (learning agreement). Ce contrat pédagogique précise l'université d'accueil, la nature des UE suivies, les obligations de l'étudiant en échange et les modalités de transcription des notes.

Une fois au sein de l'Université internationale partenaire pour suivre leurs cours, ces étudiants seront encadrés à distance par un enseignant tuteur de l'IUT selon des modalités précisées par le service RI.

Les résultats des évaluations des cours suivis seront transmis à l'IUT de Valence par chaque université partenaire.

La transcription des notes se fera sur la base de grilles de conversion de notes, établies par l'IUT de Valence et consultables auprès des relations internationales.

Puis ces notes feront l'objet d'un travail de correspondance vers le référentiel du BUT3 (compétences) qui sera effectué par le département.

Toutes ces notes feront l'objet d'une délibération en jury, ce qui permettra par la suite la production de relevé(s) de notes et résultats officiel(s).

Art. 16 Bonifications :

a) A chaque semestre, des matières facultatives pourront donner droit à des bonifications sur la note finale des unités d'enseignements.

Les services interuniversitaires de l'UGA sur Valence proposent chaque semestre aux étudiants des cours facultatifs de sport via le service interuniversitaire des activités physiques et sportives (SIUAPS) et des cours facultatifs de langues étrangères via le service des langues (SDL). Une fois que l'étudiant a fait le choix de s'y inscrire, l'assiduité est obligatoire. L'évaluation de ces cours peut donner lieu à bonification, l'étudiant verra sa note finale augmenter de :

- 0,025 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 et inférieure à 12/20,
- 0,050 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 12/20 et inférieure à 14/20,
- 0,075 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 14/20 et inférieure à 16/20,
- 0,1 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 16/20.

NB : Ces heures devront être suivies impérativement en dehors des heures de cours obligatoires à l'IUT (sport et LV optionnelle)

La LV optionnelle ne peut correspondre à la LV1 ou LV2 suivie par l'étudiant au cours de son cursus.

Un étudiant étranger recruté par le processus Campus France ou par l'intermédiaire de l'ADIUT, ne pourra choisir un cours de LV optionnelle qui correspondrait à sa langue maternelle. Il pourra, cependant, s'inscrire en LV optionnelle ou en langue de renforcement ou de soutien.

- b) Afin de valoriser l'engagement significatif d'un étudiant reconnu par les instances de l'université Grenoble Alpes (cf. <https://www.univ-grenoble-alpes.fr/formation/modalites-de-formation/amenagement-d-etudes-pour-les-etudiants-a-besoins-specifiques/amenagement-d-etudes-pour-les-etudiants-a-besoins-specifiques-576535.kjsp>) comme étant étudiant sportif et/ou artiste de haut niveau, l'IUT met en place une bonification de 0,2 point sur chaque unité d'enseignement à chaque semestre, à condition que le référent culturel et/ou sportif encadrant l'étudiant ne signale à l'équipe pédagogique aucun problème lié à son assiduité dans son activité culturelle ou sportive.
- c) Afin de valoriser l'engagement significatif d'élus dans une instance universitaire, l'Université met en place une bonification dont le barème est voté en CFVU (Commission Formation et Vie Universitaire).

NB : Le cumul des bonifications obtenues au titre des alinéas a) et b) ne peut excéder 0,5 point supplémentaire sur la note finale des unités d'enseignement de chaque semestre.

Art. 17 En coordination avec les enseignements d'anglais, les étudiants passent une certification en langue anglaise lors du semestre 5. Ce passage de certification pourra donner lieu à une note qui pourra être incluse dans la ressource « **Anglais appliquée au commerce 5** ».

UNITES D'ENSEIGNEMENT, RESSOURCES & SAE :

Art. 18 Aux semestres 1 et 2, les différentes Ressources et SAÉ font l'objet d'un contrôle continu intégral qui sont regroupés dans 3 Unités d'Enseignement (U.E.) définies dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC).

Art. 19 Aux semestres 3 et 4, les différentes Ressources et SAÉ font l'objet d'un contrôle continu intégral qui sont regroupés dans 5 Unités d'Enseignement (U.E.) définies dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC).

Art. 20 Aux semestres 5 et 6, les différentes Ressources et SAÉ font l'objet d'un contrôle continu intégral qui sont regroupés dans 4 Unités d'Enseignement (U.E.) définies dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC).

"Je soussigné(e) (Nom - Prénom) déclare avoir pris connaissance et accepter les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC) et le Règlement des Etudes (notamment l'art 2 du RDE relatif aux absences).

A Valence, le

Signature de l'étudiant"

Présenté lors du Conseil de département
Le 23 mai 2024

La cheffe de département TC,
Blandine Ageron



MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 101
Parcours/Option (sauf 1ère année) :	Code étape : LYB1TC
Année : 1ere année	Code VET : 211
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : AGERON Blandine	
Responsable d'année : AGERON Blandine	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /
		SEMESTRE 1									
		Compétence 1 : Marketing									
		UE 1.1 : Construire une offre commerciale simple					11	15	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 1.1</i>									
		R1.01 : Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	40	40	0			2,5	E/O	100	20
	UE1.3	R1.04 : Études marketing 1	20	20	0			0,5	E/O	100	20
		R1.05 : Environnement économique de l'entreprise	20	20	0			1	E/O	100	20
	UE1.3	R1.06 : Environnement juridique de l'entreprise	20	20	0			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1	20	12	8			0,5	E/O	100	20
	UE1.2	R1.08 : Éléments financiers de l'entreprise	14	14	0			0,5	E/O	100	20
		R1.09 : Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	14	14	0			1	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.10 : Initiation à la conduite de projet (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4			0			
	UE1.2 - UE1.3	R1.11 : Anglais appliqué au commerce 1	24	12	12			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1	24	12	12			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	24	10	14			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.14 : Expression, communication et culture 1	24	14	10			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 1.1</i>									
		SAÉ 1.01 : Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	20	10	10	20		6	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	Portfolio 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	0	5	0		0			
		Compétence 2 : Vente									
		UE 1.2 : Préparer l'entretien de vente					11	14	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 1.2</i>									
		R1.02 : Fondamentaux de la vente	28	8	20			3	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1	20	12	8			1,5	E/O	100	20
	UE1.1	R1.08 : Éléments financiers de l'entreprise	14	14	0			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.10 : Initiation à la conduite de projet	8	4	4			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.11 : Anglais appliqué au commerce 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	24	12	12			0			
	UE1.1 - UE1.3	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	24	12	12			0			
	UE1.1 - UE1.3	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	24	10	14			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.14 : Expression, communication et culture 1	24	14	10			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 1.2</i>									
		SAÉ 1.02 : Vente : démarche de prospection	15	5	10	15		6	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	Portfolio 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	0	5	0		0			
		Compétence 3 : Communication Commerciale									
		UE 1.3 : Structurer un plan de communication					8	12,5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 1.3</i>									
		R1.03 : Fondamentaux de la communication commerciale	20	20	0			2	E/O	100	20
	UE1.1	R1.04 : Études marketing 1	20	20	0			0,5	E/O	100	20
	UE1.1	R1.06 : Environnement juridique de l'entreprise	20	20	0			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	12	8			0			
	UE1.1 - UE1.2	R1.10 : Initiation à la conduite de projet	8	4	4			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.11 : Anglais appliqué au commerce 1	24	12	12			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1	24	12	12			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	24	10	14			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.14 : Expression, communication et culture 1	24	14	10			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 1.3</i>									
		SAÉ 1.03 : Communication commerciale : création d'un support print	20	10	10	15		5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	Portfolio 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	0	5	0		0			

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Année : 1ère année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : AGERON Blandine	Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 101 Code étape : LYB1TC Code VET : 211
--	---

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		1ère ANNÉE - SEMESTRE 2										
		Compétence 1 : Marketing								E/O	100	20
		Rappel UE 1.1					11	15		E/O	100	20
		UE 2.1 : Construire une offre commerciale simple					11	15		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 2.1</i>										
		R2.01 : Marketing mix 1	20	20	0			2		E/O	100	20
		R2.04 : Études marketing 2	20	16	4			1,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	20	20	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	25	19	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	14	6			0,5		E/O	100	20
		R2.08 : Canaux de commercialisation et distribution	15	15	0			1		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.10 : Gestion et conduite de projet	10	6	4			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.11 : Anglais appliqué au commerce 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	20	10	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.14 : Expression, communication et culture 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.15 : Projet personnel professionnel 2	10	5	5			0,5		E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 2.1</i>										
		SAÉ 2.01 : Marketing : marketing mix	28	13	15	20		3		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	SAÉ 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	0	5	30		1		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	Stage S2	0	0	0	0		1		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	Portfolio 2	5	0	5	10		1		E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente								E/O	100	20
		Rappel UE 1.2					11	14		E/O	100	20
		UE 2.2 : Préparer l'entretien de vente					11	14		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 2.2</i>										
		R2.02 : Prospection et négociation	25	13	12			3		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	20	20	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	25	19	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	14	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.3	R2.09 : Psychologie sociale	20	20	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.10 : Gestion et conduite de projet	10	6	4			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.11 : Anglais appliqué au commerce 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	20	10	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.14 : Expression, communication et culture 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.15 : Projet personnel professionnel 2	10	5	5			0,5		E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 2.2</i>										
		SAÉ 2.02 : Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	20	10	10	20		3		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	SAÉ 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	0	5	30		1		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	Stage S2	0	0	0	0		1		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	Portfolio 2	5	0	5	10		1		E/O	100	20
		Compétence 3 : Communication Commerciale								E/O	100	20
		Rappel UE 1.3					8	12,5		E/O	100	20
		UE 2.3 : Structurer un plan de communication					8	12		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 2.3</i>										
		R2.03 : Moyens de la communication commerciale	20	20	0			2,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	20	20	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	25	19	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	14	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.2	R2.09 : Psychologie sociale	20	20	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.10 : Gestion et conduite de projet (Assuidité requise mais non évaluée)	10	6	4			0				
	UE2.1 - UE2.2	R2.11 : Anglais appliqué au commerce 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	20	10	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.14 : Expression, communication et culture 2	25	15	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.15 : Projet personnel professionnel 2	10	5	5			0,5		E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 2.3</i>										
		SAÉ 2.03 : Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	17	7	10	20		2		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	SAÉ 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	0	5	30		1		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	Stage S2	0	0	0	0		1		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	Portfolio 2	5	0	5	10		1		E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client
 Année : 2eme année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : AGERON Blandine

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 102
 Code étape : LYB2RC
 Code VET : 221

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante										
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2	20	20	0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	15	9	6			1,5	E/O	100	20	
		R3.05 : Environnement économique international	15	15	0			1,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.4		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	12	0			1	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>										
UE3.2 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0				
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	25	15	40		7	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 2 : Vente										
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple										
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente	20	10	10			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>										
UE3.1 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0				
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	25	15	40		6	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 3 : Communication Commerciale										
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication										
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale	20	20	0			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>										
UE3.1 - UE3.2		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	25	15	40		6	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 4 : Business développement										
		UE 3.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale										
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	15	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	15	11	4			0				
UE3.1		R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	12	12	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	17	9	8			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 3.4</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	25	15	40		0,5	E/O	100	20	
UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	30	20	10	20		5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 5 : Relation client										
		UE 3.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client										
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	15	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	10	5			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	15	11	4			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	17	9	8			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 3.5</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		SAÉ 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	25	15	40		0,5	E/O	100	20	
UE3.4		SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	30	20	10	20		5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : AGERON Blandine	Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 102 Code étape : LYB2RC Code VET : 221
---	---

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /
		2ème ANNÉE - SEMESTRE 4									
		Compétence 1 : Marketing							E/O	100	20
		Rappel UE 3.1					7	17	E/O	100	20
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante					6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing	15	15	0			3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>									
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente							E/O	100	20
		Rappel UE 3.2					7	14	E/O	100	20
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple					6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	7	8			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>									
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 3 : Communication Commerciale							E/O	100	20
		Rappel UE 3.3					8	14	E/O	100	20
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication					6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	15	15	0			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>									
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 4 : Business developpement							E/O	100	20
		Rappel UE 3.4					4	10,5	E/O	100	20
		UE 4.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale					6	11	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			0,5	E/O	100	20
		R4.BDMRC.09 : Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20	16	4			3	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>									
	UE4.5	SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	20	10	10	30		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client							E/O	100	20
		Rappel UE 3.5					4	10,5	E/O	100	20
		UE 4.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client					6	11	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			0,5	E/O	100	20
		R4.BDMRC.10 : Relation client omnicanal	25	19	6			3	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>									
	UE4.4	SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	20	10	10	30		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage BDMRC	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client
 Année : 2eme année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Alternance et Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : VARIN Christelle

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 102
 Code étape : LYB2RD
 Code VET : 224

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante										
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2	16	16	0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	12	7	5			1,5	E/O	100	20	
		R3.05 : Environnement économique international	12	12	0			1,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.4		R3.09 : Psychologie sociale du travail	10	10	0			1	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>										
UE3.2 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0				
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32	20	12	32		7	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		Compétence 2 : Vente										
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple										
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente	16	8	8			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>										
UE3.1 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0				
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32	20	12	32		6	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		Compétence 3 : Communication Commerciale										
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication										
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale	16	16	0			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>										
UE3.1 - UE3.2		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32	20	12	32		6	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		Compétence 4 : Business développement										
		UE 3.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale										
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	12	12	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	12	9	3			0				
UE3.1		R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	13	7	6			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0			0				
		R3.BDMRC.15 : Marketing B2B	12	6	6			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.4</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32	20	12	32		0,5	E/O	100	20	
UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	24	16	8	16		5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		Compétence 5 : Relation client										
		UE 3.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client										
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	12	12	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	12	8	4			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	12	9	3			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	13	7	6			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0			0				
		R3.BDMRC.16 : Fondamentaux de la relation client	12	12	0			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.5</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		SAÉ 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32	20	12	32		0,5	E/O	100	20	
UE3.4		SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	24	16	8	16		5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/S spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client
 Année : 2ème année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Alternance et Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : VARIN Christelle

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 102
 Code étape : LYB2RD
 Code VET : 224

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4							Contrôle continu	%	Note /
		Compétence 1 : Marketing							E/O	100	20
		Rappel UE 3.1					7	17	E/O	100	20
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante					6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing	12	12	0			3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	4	4	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>									
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance BDMRC	8	8	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente							E/O	100	20
		Rappel UE 3.2					7	14	E/O	100	20
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple					6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12	5	7			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	4	4	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>									
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance BDMRC	8	8	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		Compétence 3 : Communication Commerciale							E/O	100	20
		Rappel UE 3.3					8	14	E/O	100	20
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication					6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	12	12	0			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	4	4	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>									
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Alternance BDMRC	8	8	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		Compétence 4 : Business développement							E/O	100	20
		Rappel UE 3.4					4	10,5	E/O	100	20
		UE 4.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale					6	11	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4	4	0			0,5	E/O	100	20
		R4.BDMRC.09 : Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16	13	3			3	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>									
	UE4.5	SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	16	8	8	24		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Alternance BDMRC	8	8	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client							E/O	100	20
		Rappel UE 3.5					4	10,5	E/O	100	20
		UE 4.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client					6	11	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4	4	0			0,5	E/O	100	20
		R4.BDMRC.10 : Relation client omnicanal	20	15	5			3	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>									
	UE4.4	SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	16	8	8	24		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Alternance BDMRC	8	8	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente
 Année : 2ème année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : AGERON Blandine

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 112
 Code étape : LYB2BI
 Code VET : 221

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?		SEMESTRE 3									
		Compétence 1 : Marketing									
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante									
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>									
		R3.01 : Marketing mix 2	20	20	0			2	E/O	100	20
		R3.04 : Études marketing 3	15	9	6			1,5	E/O	100	20
		UE3.4 R3.05 : Environnement économique international	15	15	0			1,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20
		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	12	0			1	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			0,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			0,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>									
		UE3.2 - UE3.3 SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0			
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 SAÉ 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		7	E/O	100	20
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		Compétence 2 : Vente									
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple									
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>									
		R3.02 : Entretien de vente	20	10	10			3	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			1	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			1	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>									
		UE3.1 - UE3.3 SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0			
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 SAÉ 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		6	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		Compétence 3 : Communication Commerciale									
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication									
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>									
		R3.03 : Principes de la communication digitale	20	20	0			3	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			1	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			1	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>									
		UE3.1 - UE3.2 SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 SAÉ 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		6	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		Compétence 4 : Stratégie à l'international									
		UE 3.4 : Agir en tant qu'assistant développement import/export									
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>									
		UE3.1 R3.05 : Environnement économique international (Assuidité requise mais non évaluée)	15	15	0			0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	17	9	8			0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	8	8			0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
		R3.BI.15 : Stratégie et veille à l'international	15	7	8			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.4</i>									
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 SAÉ 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		0,5	E/O	100	20
		UE3.5 SAÉ 3.BI.03 : Étude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	30	20	10	20		5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		Compétence 5 : Opérations à l'international									
		UE 3.5 : Commercialiser à l'international une offre simple									
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>									
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	15	11	4			0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	17	9	8			0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	8	8			0			
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
		R3.BI.16 : Marketing et vente à l'international	15	15	0			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.5</i>									
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 SAÉ 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		0,5	E/O	100	20
		UE3.4 SAÉ 3.BI.03 : Étude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	30	20	10	20		5	E/O	100	20
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 112
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente	Code étape : LYB2BI
Année : 2ème année	Code VET : 221
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : AGERON Blandine	
Responsable d'année : AGERON Blandine	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		2ème ANNÉE - SEMESTRE 4										
		Compétence 1 : Marketing										
		Rappel UE 3.1										
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante										
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>										
		R4.01 : Stratégie marketing	15	15	0			3	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>										
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		Rappel UE 3.2										
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple										
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>										
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	7	8			3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>										
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20	
		Compétence 3 : Communication Commerciale										
		Rappel UE 3.3										
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication										
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>										
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	15	15	0			3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>										
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Stratégie à l'international										
		Rappel UE 3.4										
		UE 4.4 : Agir en tant qu'assistant développement import/export										
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			0,5	E/O	100	20	
		R4.BI.09 : Stratégie achats	15	15	0			1,5	E/O	100	20	
		R4.BI.11 : Management interculturel	15	11	4			1,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>										
	UE4.5	SAÉ 4.BI.03 : Développement de l'offre à l'international	20	10	10	30		3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20	
		Compétence 5 : Opérations à l'international										
		Rappel UE 3.5										
		UE 4.5 : Commercialiser à l'international une offre simple										
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			0,5	E/O	100	20	
		R4.BI.10 : Techniques du commerce international 1	15	9	6			3	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>										
	UE4.4	SAÉ 4.BI.03 : Développement de l'offre à l'international	20	10	10	30		3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage BI	10	10	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
 Année : 2eme année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : AGERON Blandine

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 122
 Code étape : LYB2MD
 Code VET : 221

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT/D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante					7	17	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2	20	20	0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	15	9	6			1,5	E/O	100	20	
		UE3.4 - UE3.5 R3.05 : Environnement économique international	15	15	0			1,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20	
		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	12	0			1	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			0,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			0,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>										
		UE3.2 - UE3.3 SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0				
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	25	15	40		7	E/O	100	20	
		UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 2 : Vente										
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple					7	14	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente	20	10	10			3	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.5 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			1	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			1	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>										
		UE3.1 - UE3.3 SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0				
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	25	15	40		6	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 3 : Communication Commerciale										
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication					8	14	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale	20	20	0			3	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	15	0			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.5 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	10	5			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial	15	11	4			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	9	8			1	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	8	8			1	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	14	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>										
		UE3.1 - UE3.2 SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	20	15	5	15		0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	25	15	40		6	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 4 : Marketing digital										
		UE 3.4 : Participer activement au projet digital					4	10,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
		UE3.1 - UE3.5 R3.05 : Environnement économique international (Assuidité requise mais non évaluée)	13	13	0			0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	13	13	0			0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	13	9	4			0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	7	8			0				
		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 et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
		R3.MDEE.15 : Stratégie de marketing digital	15	11	4			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.4</i>										
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	25	15	40		0,5	E/O	100	20	
		UE3.5 SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	30	20	10	20		5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat										
		UE 3.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active					4	10,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
		UE3.1 - UE3.4 R3.05 : Environnement économique international (Assuidité requise mais non évaluée)	13	13	0			0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	13	8	5			0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	13	9	4			0				
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	7	8			0				
		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 et culture 3	15	9	6			0,5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
		R3.MDEE.16 : Créativité et innovation	15	11	4			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 3.5</i>										
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	25	15	40		0,5	E/O	100	20	
		UE3.4 SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	30	20	10	20		5	E/O	100	20	
		UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0				

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat Année : 2eme année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : AGERON Blandine	Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 122 Code étape : LYB2MD Code VET : 221
---	---

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4									
		Compétence 1 : Marketing									
		Rappel UE 3.1									
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante									
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing	15	15	0			3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>									
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage MDEE	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente									
		Rappel UE 3.2									
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple									
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	7	8			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>									
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage MDEE	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 3 : Communication Commerciale									
		Rappel UE 3.3									
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication									
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	15	15	0			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	5	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>									
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	10	5	40		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage MDEE	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 4 : Marketing digital									
		Rappel UE 3.4									
		UE 4.4 : Participer activement au projet digital									
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			0,5	E/O	100	20
		R4.MDEE.09 : Conduite de projet digital	15	15	0			1,5	E/O	100	20
		R4.MDEE.10 : Stratégie e-commerce	15	9	6			1,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>									
	UE4.5	SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	20	10	10	30		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage MDEE	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat									
		Rappel UE 3.5									
		UE 4.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active									
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	7	8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	9	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			0,5	E/O	100	20
		R4.MDEE.11 : Business model 1	15	11	4			3	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>									
	UE4.4	SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	20	10	10	30		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage MDEE	10	10	0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	5	10	15		1	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /
Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Alternance et Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : VALLOT Lugdivine											
		SEMESTRE 3									
		Compétence 1 : Marketing									
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante					7	17	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>									
		R3.01 : Marketing mix 2	16	16	0			2	E/O	100	20
		R3.04 : Études marketing 3	12	7	5			1,5	E/O	100	20
UE3.4 - UE3.5		R3.05 : Environnement économique international	12	12	0			1,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20
		R3.09 : Psychologie sociale du travail	10	10	0			1	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>									
UE3.2 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0			
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	32	20	12	32		7	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 2 : Vente									
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple					7	14	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>									
		R3.02 : Entretien de vente	16	8	8			3	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>									
UE3.1 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0			
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	32	20	12	32		6	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 3 : Communication Commerciale									
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication					8	14	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>									
		R3.03 : Principes de la communication digitale	16	16	0			3	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>									
UE3.1 - UE3.2		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	32	20	12	32		6	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 4 : Marketing digital									
		UE 3.4 : Participer activement au projet digital					4	10,5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>									
UE3.1 - UE3.5		R3.05 : Environnement économique international (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	10	7	3			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	12	6	6			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
		R3.MDEE.15 : Stratégie de marketing digital	12	9	3			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.4</i>									
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	32	20	12	32		0,5	E/O	100	20
UE3.5		SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	24	16	8	16		5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat									
		UE 3.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active					4	10,5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>									
UE3.1 - UE3.4		R3.05 : Environnement économique international (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	6	4			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	10	7	3			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	12	6	6			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
		R3.MDEE.16 : Créativité et innovation	12	9	3			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.5</i>									
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	32	20	12	32		0,5	E/O	100	20
UE3.4		SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	24	16	8	16		5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat Année : 2eme année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Alternance et Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : VALLOT Lugdivine	Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 122 Code étape : LYB2ME Code VET : 224
--	---

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		2ème ANNÉE - SEMESTRE 4										
		Compétence 1 : Marketing										
		Rappel UE 3.1										
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante										
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>										
		R4.01 : Stratégie marketing	12	12	0		3		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0		0,5		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5		0,5		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	4	4	0		0					
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>										
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32	1		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24	1		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance MDEE	8	8	0	0	2		E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12	1		E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		Rappel UE 3.2										
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple										
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>										
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12	5	7		3		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	4	4	0		0					
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>										
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32	1		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24	1		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance MDEE	8	8	0	0	2		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12	1		E/O	100	20	
		Compétence 3 : Communication Commerciale										
		Rappel UE 3.3										
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication										
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>										
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	12	12	0		3		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	4	4	0		0					
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>										
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32	1		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24	1		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Alternance MDEE	8	8	0	0	2		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12	1		E/O	100	20	
		Compétence 4 : Marketing digital										
		Rappel UE 3.4										
		UE 4.4 : Participer activement au projet digital										
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4	4	0		0,5		E/O	100	20	
		R4.MDEE.09 : Conduite de projet digital	12	12	0		1,5		E/O	100	20	
		R4.MDEE.10 : Stratégie e-commerce	12	7	5		1,5		E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>										
	UE4.5	SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	16	8	8	24	3		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Alternance MDEE	8	8	0	0	2		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12	1		E/O	100	20	
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat										
		Rappel UE 3.5										
		UE 4.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active										
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0		0					
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5		0,5		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4	4	0		0,5		E/O	100	20	
		R4.MDEE.11 : Business model 1	12	9	3		3		E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>										
	UE4.4	SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	16	8	8	24	3		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Alternance MDEE	8	8	0	0	2		E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	12	4	8	12	1		E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing et management du point de vente
 Année : 2eme année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Alternance et Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : MENS Carole

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 132
 Code étape : LYB2PV
 Code VET : 224

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3									
		Compétence 1 : Marketing									
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante									
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>									
		R3.01 : Marketing mix 2	16	16	0			2	E/O	100	20
		R3.04 : Études marketing 3	12	7	5			1,5	E/O	100	20
		R3.05 : Environnement économique international	12	12	0			1,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20
UE3.4		R3.09 : Psychologie sociale du travail	10	10	0			1	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>									
UE3.2 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0			
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.MMPV.02 : Démarche d'ouverture d'un point de vente	32	20	12	32		7	E/O	100	20
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 2 : Vente									
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple									
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>									
		R3.02 : Entretien de vente	16	8	8			3	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>									
UE3.1 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0			
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.MMPV.02 : Démarche d'ouverture d'un point de vente	32	20	12	32		6	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 3 : Communication Commerciale									
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication									
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>									
		R3.03 : Principes de la communication digitale	16	16	0			3	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12	12	0			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12	8	4			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	12	9	3			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13	7	6			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13	6	7			1	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8	8	0			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>									
UE3.1 - UE3.2		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assuidité requise mais non évaluée)	16	12	4	12		0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.MMPV.02 : Démarche d'ouverture d'un point de vente	32	20	12	32		6	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 4 : Management									
		UE 3.4 : Gérer l'équipe au niveau opérationnel									
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>									
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	12	9	3			0			
UE3.1		R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	13	7	6			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
		R3.MMPV.15 : Management de la performance du point de vente	12	9	3			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.4</i>									
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		SAÉ 3.MMPV.02 : Démarche d'ouverture d'un point de vente	32	20	12	32		0,5	E/O	100	20
UE3.5		SAÉ 3.MMPV.03 : Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel	24	16	8	16		5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
		Compétence 5 : Retail marketing									
		UE 3.5 : Contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe									
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>									
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	12	12	0			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	12	9	3			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	13	7	6			0			
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16	11	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.13 : Expression, communication et culture 3	12	7	5			0,5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
		R3.MMPV.16 : Marketing du point de vente	12	9	3			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 3.5</i>									
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		SAÉ 3.MMPV.02 : Démarche d'ouverture d'un point de vente	32	20	12	32		0,5	E/O	100	20
UE3.4		SAÉ 3.MMPV.03 : Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel	24	16	8	16		5	E/O	100	20
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing et management du point de vente Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Alternance et Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : MENS Carole	Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 132 Code étape : LYB2PV Code VET : 224
--	---

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		2ème ANNÉE - SEMESTRE 4										
		Compétence 1 : Marketing										
		Rappel UE 3.1										
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante										
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>										
		R4.01 : Stratégie marketing	12	12	0			3	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	4	4	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>										
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32		1	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance MMPV	8	8	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		Rappel UE 3.2										
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple										
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>										
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12	5	7			3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	4	4	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>										
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance MMPV	8	8	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20	
		Compétence 3 : Communication Commerciale										
		Rappel UE 3.3										
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication										
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>										
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	12	12	0			3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	4	4	0			0				
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>										
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	8	4	32		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Alternance MMPV	8	8	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Management										
		Rappel UE 3.4										
		UE 4.4 : Gérer l'équipe au niveau opérationnel										
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4	4	0			0,5	E/O	100	20	
		R4.MMPV.10 : Management des équipes 1	12	7	5			3	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>										
	UE4.5	SAÉ 4.MMPV.03 : Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	16	8	8	24		3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Alternance MMPV	8	8	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20	
		Compétence 5 : Retail marketing										
		Rappel UE 3.5										
		UE 4.5 : Contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe										
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4	4	0			0,5	E/O	100	20	
		R4.MMPV.09 : Merchandising	12	12	0			1,5	E/O	100	20	
		R4.MMPV.11 : Gestion de la relation client	12	9	3			1,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>										
	UE4.4	SAÉ 4.MMPV.03 : Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	16	8	8	24		3	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Alternance MMPV	8	8	0	0		2	E/O	100	20	
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	12	4	8	12		1	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 103
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client	Codes étapes : LYB3RA (Autres secteurs) LYB3RB (Banque)
Année : 3ème année	
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Alternance et Présentiel	Codes VET : 234 (Autres secteurs) 234 (Banque)
Responsable de la formation : AGERON Blandine	
Responsables d'année : VARIN Christelle (Autres secteurs) ; REYDET Sabine (Banque)	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		SEMESTRE 5										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité										
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	16	16	0			3	E/O	100	20	
	UE5.4 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64	52	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		UE 5.2 : Mener une vente complexe										
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négociateur dans des contextes spécifiques 1	16	6	10			3	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64	52	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Business développement										
		UE 5.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale										
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.11 : Développement des pratiques managériales	20	15	5			2	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.14 : Pilotage de l'équipe commerciale	20	13	7			2	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64	52	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 5 : Relation client										
		UE 5.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client										
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.4	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.12 : Management de la valeur client	20	15	5			2	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.13 : Marketing des services	24	19	5			3	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64	52	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 103
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client	Codes étapes : LYB3RA (Autres secteurs)
Année : 3ème année	LYB3RB (Banque)
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Alternance et Présentiel	Codes VET : 234 (Autres secteurs)
Responsable de la formation : AGERON Blandine	234 (Banque)
Responsables d'année : VARIN Christelle (Autres secteurs) ; REYDET Sabine (Banque)	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /
		3ème ANNÉE - SEMESTRE 6									
		Compétence 1 : Marketing							E/O	100	20
		Rappel UE 5.1					5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.1</i>									
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	12	12	0			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.1</i>									
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16	16	0	48		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente							E/O	100	20
		Rappel UE 5.2					5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>									
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	12	4	8			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>									
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16	16	0	48		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Business développement							E/O	100	20
		Rappel UE 5.4					10	14,5	E/O	100	20
		UE 6.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>									
		R6.BDMRC.03 : Management des comptes-clés (KAM)	16	10	6			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16	16	0	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client							E/O	100	20
		Rappel UE 5.5					10	15,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>									
		R6.BDMRC.04 : Nouveaux comportements des clients	12	12	0			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16	16	0	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES
 Année universitaire : 2024-2025
 Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 113
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente	Code étape : LYB3BO
Année : 3ème année	Code VET : 237
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : AGERON Blandine	
Responsable d'année : AGERON Blandine	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		SEMESTRE 5										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité										
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	20	20	0		3		E/O	100	20	
	UE5.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15	15	0		1		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15	15	0		1		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	15	11	4		1		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15	7	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15	7	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20	12	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10	10	0		0,5		E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80	65	15	105	8		E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	20	0	20	0		E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		UE 5.2 : Mener une vente complexe										
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	20	8	12		3		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15	15	0		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	15	11	4		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15	7	8		1		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15	7	8		1		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20	12	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10	10	0		0,5		E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80	65	15	105	8		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	20	0	20	0		E/O	100	20	
		Compétence 4 : Stratégie à l'international										
		UE 5.4 : Agir en tant que chargé du développement import/export										
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UE5.1	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15	15	0		1		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	15	11	4		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15	7	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15	7	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20	12	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10	10	0		0,5		E/O	100	20	
	UE5.5	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	15	9	6		0,5		E/O	100	20	
		R5.BI.13 : Droit international	20	20	0		2		E/O	100	20	
	UE5.5	R5.BI.15 : Marketing achat	20	14	6		0,5		E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80	65	15	105	7		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	20	0	20	0		E/O	100	20	
		Compétence 5 : Opérations à l'international										
		UE 5.5 : Commercialiser à l'international une offre complexe										
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15	15	0		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15	7	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15	7	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20	12	8		0,5		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10	10	0		0,5		E/O	100	20	
	UE5.4	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	15	9	6		0,5		E/O	100	20	
		R5.BI.11 : Approvisionnements	20	16	4		1		E/O	100	20	
		R5.BI.12 : Techniques du commerce international 2	25	17	8		2		E/O	100	20	
		R5.BI.14 : Logistique et supply chain	20	12	8		2		E/O	100	20	
	UE5.4	R5.BI.15 : Marketing achat	20	14	6		1,5		E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80	65	15	105	7		E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	20	0	20	0		E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente
 Année : 3ème année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : AGERON Blandine

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 113
 Code étape : LYB3BO
 Code VET : 237

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6									
		Compétence 1 : Marketing							E/O	100	20
		Rappel UE 5.1					5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.1</i>									
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	15	15	0			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.1</i>									
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20	20	0	60		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20	15	5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente							E/O	100	20
		Rappel UE 5.2					5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>									
		R6.02 : Négociier dans des contextes spécifiques 2	15	5	10			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>									
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20	20	0	60		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20	15	5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Stratégie à l'international							E/O	100	20
		Rappel UE 5.4					10	13,5	E/O	100	20
		UE 6.4 : Agir en tant que chargé du développement import/export					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>									
	UE6.5	R6.BI.03 : Anglais appliqué au business international	17,5	14,5	3			2	E/O	100	20
	UE6.5	R6.BI.04 : Langue B appliquée au business international	17,5	13,5	4			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20	20	0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	20	15	5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : Opérations à l'international							E/O	100	20
		Rappel UE 5.5					10	16,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Commercialiser à l'international une offre complexe					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>									
	UE6.4	R6.BI.03 : Anglais appliqué au business international	13	10	3			2	E/O	100	20
	UE6.4	R6.BI.04 : Langue B appliquée au business international	13	9	4			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20	20	0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	20	15	5	65		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 123
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Code étape : LYB3ME
Année : 3ème année	Code VET : 234
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Alternance et Présentiel	
Responsable de la formation : AGERON Blandine	
Responsable d'année : VALLOT Lugdivine	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		SEMESTRE 5										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité										
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	16	16	0			3	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64	52	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		UE 5.2 : Mener une vente complexe										
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	16	6	10			3	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64	52	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Marketing digital										
		UE 5.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur										
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.12 : Référencement	17	10	7			1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.13 : Stratégie social média et e-CRM	13,5	8,5	5			1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.15 : Stratégie de contenu et rédaction web	13,5	8,5	5			1	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.MDEE.16 : Logistique et supply chain	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64	52	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat										
		UE 5.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise										
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UE5.1	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.4	R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.11 : Management de la créativité et de l'innovation	12	7	5			1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.14 : Business model 2	16	16	0			2	E/O	100	20	
	UE5.4	R5.MDEE.16 : Logistique et supply chain	12	12	0			1	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64	52	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
 Année : 3ème année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Alternance et Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : VALLOT Lugdivine

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 123
 Code étape : LYB3ME
 Code VET : 234

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		3ème ANNÉE - SEMESTRE 6										
		Compétence 1 : Marketing							E/O	100	20	
		Rappel UE 5.1					5	16	E/O	100	20	
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité					5	5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.1</i>										
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	12	12	0			2	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.1</i>										
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16	16	0	48		1	E/O	100	20	
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente							E/O	100	20	
		Rappel UE 5.2					5	15	E/O	100	20	
		UE 6.2 : Mener une vente complexe					5	5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>										
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	12	4	8			2	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>										
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16	16	0	48		1	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Marketing digital							E/O	100	20	
		Rappel UE 5.4					10	14	E/O	100	20	
		UE 6.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur					10	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>										
		R6.MDEE.03 : Trafic management - analyse d'audience	16	10	6			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>										
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16	16	0	48		4	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20	
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat							E/O	100	20	
		Rappel UE 5.5					10	15,5	E/O	100	20	
		UE 6.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise					10	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>										
		R6.MDEE.04 : Formalisation et sécurisation d'un business model	12	12	0			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>										
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16	16	0	48		4	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing et management du point de vente Année : 3ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Alternance et Présentiel Responsable de la formation : AGERON Blandine Responsable d'année : MENS Carole	Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 133 Code étape : LYB3PV Code VET : 234
--	---

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 5										
		Compétence 1 : Marketing										
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité					5	16	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	16	16	0			3	E/O	100	20	
	UE5.4 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.MMPV.01 : Approche omnicanale du point de vente	64	52	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente										
		UE 5.2 : Mener une vente complexe					5	15	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	16	6	10			3	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.MMPV.01 : Approche omnicanale du point de vente	64	52	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Management										
		UE 5.4 : Mobiliser l'équipe au niveau stratégique					10	13,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	12	9	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.MMPV.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MMPV.12 : Management d'équipe 2	12	5	7			3	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.MMPV.01 : Approche omnicanale du point de vente	64	52	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 5 : Retail marketing										
		UE 5.5 : Manager la dynamique de l'espace de vente					10	16,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16	10	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.4	R5.MMPV.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	12	7	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MMPV.11 : Parcours expérience client	28	20	8			3	E/O	100	20	
		R5.MMPV.13 : Supply chain	12	12	0			1	E/O	100	20	
		R5.MMPV.14 : Droit de la distribution	16	16	0			1	E/O	100	20	
		R5.MMPV.15 : Trade marketing	16	9	7			1	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.MMPV.01 : Approche omnicanale du point de vente	64	52	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2024-2025

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT
 Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation
 Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing et management du point de vente
 Année : 3ème année
 Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue
 Modalités de formation : Alternance et Présentiel
 Responsable de la formation : AGERON Blandine
 Responsable d'année : MENS Carole

Code diplôme : LYBTEC2
 Code VDI : 133
 Code étape : LYB3PV
 Code VET : 234

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique		
									Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6									
		Compétence 1 : Marketing							E/O	100	20
		Rappel UE 5.1					5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.1</i>									
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	12	12	0			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.1</i>									
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MMPV : Stage Marketing et management du point de vente	16	16	0	48		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente							E/O	100	20
		Rappel UE 5.2					5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>									
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	12	4	8			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>									
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MMPV : Stage Marketing et management du point de vente	16	16	0	48		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Management							E/O	100	20
		Rappel UE 5.4					10	13,5	E/O	100	20
		UE 6.4 : Mobiliser l'équipe au niveau stratégique					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>									
		R6.MMPV.03 : Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	12	12	0			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.MMPV : Stage Marketing et management du point de vente	16	16	0	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : Retail marketing							E/O	100	20
		Rappel UE 5.5					10	16,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Manager la dynamique de l'espace de vente					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>									
		R6.MMPV.04 : Prise de décision - pilotage	16	10	6			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.MMPV : Stage Marketing et management du point de vente	16	16	0	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16	12	4	52		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Présenté lors du conseil du département le 23/05/2024

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 24/06/2024

Approuvé par le conseil de l'EUT le 02/07/2024

Barème de bonification des élu.e.s étudiant.e.s

Vu l'article L611-11 du Code de l'Éducation relatif aux aménagements dans l'organisation des études liés à l'exercice de responsabilités particulières,

Vu l'article D611-7 du Code de l'Éducation relatif à la reconnaissance de l'engagement des étudiants dans la vie associative, sociale ou professionnelle,

Vu l'annexe 7 du règlement intérieur de l'établissement « *Charte de l'élú étudiant* » et plus spécifiquement son article 2 « *Valorisation de l'engagement* » :

« Afin de valoriser l'engagement majeur qu'est être élu, l'Université met en place une bonification dont le barème est voté en CFVU. Afin d'assurer l'indépendance des élus, cette bonification sera accordée à tous les élus ayant siégé physiquement au moins à la moitié des conseils et groupes de travail auxquels ils sont élus et/ou nommés. Elle n'est pas cumulable avec une ETC valorisant également l'engagement dans les instances de l'UGA »

Article 1 - Nomenclature des instances

Le montant de la bonification visée à l'annexe 7 - article 2 du règlement intérieur de l'établissement est calculé selon le barème suivant :

Catégorie 1 : Instance se réunissant plus de 50h par an

Conseil Académique, Conseil d'Administration.

Catégorie 2 : Instance se réunissant entre 50 et 25 heures inclus par an

Section disciplinaire, Commission des finances, Commission Sociale d'établissement (FSDIE).

Catégorie 3 : Instance se réunissant entre 24 et 10 heures par an

Bureau de la vie étudiante, Commission pédagogique, Conseil des sports, Conseils de composante¹.

Catégorie 4 : Instance se réunissant moins de 10 heures par an

Conseil de composante², Commission Emploi Étudiants, Commission Vie Étudiante - ComUE, Conseil de service du Centre de Santé, Conseil documentaire du SID, Commission consultative d'exonération des frais d'inscription, Instance égalité.

Les instances constituées postérieurement au vote du barème relèvent de la quatrième catégorie jusqu'à sa révision. La détermination de la catégorie dont relève un conseil de composante est déterminée selon le nombre de convocations dudit conseil dans l'année civile précédant l'adoption ou la révision du barème. Pour bénéficier de la bonification de la section disciplinaire, l'élú.e étudiant.e devra avoir été présent à quatre commissions dans l'année.

¹ Se réunissant minimum 8 fois par an

² Se réunissant moins de 8 fois par an

Article 2 - Montant de la bonification

La participation effective à plus de la moitié des séances d'une instance donne droit aux bonifications suivantes :

Catégorie 1 : 0,25 point

Catégorie 2 : 0,20 point

Catégorie 3 : 0,10 point

Catégorie 4 : 0,05 point

Elles ne sont cumulables que dans la limite de 0,5 point.

Les étudiant.e.s assumant les fonctions de vice-président.e.s au sein de l'établissement, étant membres de droit ou invité de la majorité des instances susmentionnées, ne peuvent bénéficier de la bonification en fonction des instances où ils siègent. Ils peuvent demander à bénéficier d'une bonification de 0,5 point. Sont rattachés à ce régime les étudiant.e.s assumant des fonctions de vice-président.e.s au sein du Conseil Régional des Œuvres Universitaires et Scolaires, de la Communauté d'Université et d'Établissement, et de tout autre établissement public relevant du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche.

Article 3 - Compatibilité avec les autres enseignements

Le bénéfice de la bonification est incompatible sur le même semestre avec tout autre dispositif de valorisation de l'engagement étudiant (ETC "Engagement associatif et syndical", Dispositifs ad hoc mis en place par les composantes, etc.).

Les composantes peuvent intégrer dans les règlements des études d'autres régimes d'incompatibilité avec des enseignements non disciplinaires en bonification.

**Note de cadrage 2024/2025 de l'IUT de Valence sur la bonification « élu étudiant »
(complémentaire à la note de l'UGA intitulée « Barème de bonification des élus étudiants »)**

Vu l'article L611-11 du Code de l'Education relatif aux aménagements dans l'organisation des études liés à l'exercice de responsabilités particulières,

Vu l'article D611-7 du Code de l'Education relatif à la reconnaissance de l'engagement des étudiants dans la vie associative, sociale ou professionnelle,

Vu l'annexe 7 du règlement intérieur de l'Université Grenoble Alpes (UGA) « Charte de l'élu étudiant »

Vu la note de référence de l'UGA « Barème de bonification des élus étudiants »

Article 1 : Nomenclature des instances

Au niveau de l'UGA, les instances éligibles à cette bonification sont précisées dans l'article 1 de la note de l'UGA relative au barème de bonification des élus étudiants.

Au niveau de l'IUT de Valence, le terme de « Conseils de composante » est employé dans la note de l'UGA.

Pour préciser ce terme, le comité de direction de l'IUT de Valence a arrêté comme instances éligibles :

- * le conseil de l'EUT
- * le conseil de l'IUT
- * les conseils de département (pour les BUT)
- * les conseils de perfectionnement (pour les BUT et LPro)
- * les commissions préalables aux jurys (pour les BUT) et jurys (pour les autres formations)

Article 2 : Montant de la bonification

Pour les instances de l'UGA listées sur la note relative au barème de bonification des élus étudiants, **et dans le cas d'une participation effective à la moitié ou plus des séances**, le droit aux bonifications est le suivant :

Catégorie 1 : 0.25 pt Catégorie 2 : 0.2 pt Catégorie 3 : 0.1 pt Catégorie 4 : 0.05 pt

Pour les instances de l'IUT listées à l'article 1, et dans le cas d'au moins une participation à une des séances, le droit aux bonifications est le suivant :

Catégorie 4 : 0.05 pt

NB : Le conseil de l'IUT, les conseils de département de l'IUT, les conseils de perfectionnement et les commissions préalables aux jurys de l'IUT sont des instances qui se réunissent moins de 8 fois par an

Article 3 : Procédure

La bonification est acquise au semestre pour les formations semestrialisées, et à l'année pour les autres.

L'élue étudiant souhaitant bénéficier de la bonification devra préciser par écrit auprès du secrétariat pédagogique de sa formation, au plus tard 1 mois avant la tenue du jury, l'instance au sein de laquelle il est élu et mentionner qu'il a bien pris connaissance de cette note qui cadre cette bonification.

Pour attribuer la bonification (participation à la moitié ou plus des séances requise), la présence effective de l'étudiant au sein des instances où il est élu est vérifiée sur la base de listes d'émargement annexées au compte-rendu ou procès-verbaux des instances.

Cette vérification est assurée par le responsable de la scolarité centrale, avec l'appui des gestionnaires de scolarité.

Conformément à la charte des examens et à la jurisprudence, la souveraineté du jury sur l'attribution des notes est également valable sur la bonification.

Valence, le 17/06/2024

Le responsable de la scolarité centrale

UNIVERSITÉ
Grenoble
Alpes  **IUT**
Valence
Responsable Service Scolarité
G. DELABALLE
51, rue Barthélémy de Laffemas
BP 29 - 26901 VALENCE Cedex 9
04 75 41 88 00