

**ANNEE UNIVERSITAIRE 2023/2024**

**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** En cas d'absence, **l'étudiant doit impérativement informer le secrétariat TC le jour même. Sans information de votre part dans la journée, aucune justification ne pourra être acceptée.**

L'étudiant devra par ailleurs déposer **sur Moodle** un justificatif d'absence écrit au plus tard dans les :

- 72 heures à compter du début de l'absence pour les CM / TD / TP
- 48 heures à compter du début de l'absence pour les Devoirs Surveillés

Au vu du justificatif, la direction du département appréciera la validité ou non de l'absence. Ci-dessous, une liste non-exhaustive.

	<b>Motifs d'absence</b>	<b>Justificatifs*</b>
<b>Absences Justifiées</b>	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
<b>Absences INjustifiées</b>	Problème de véhicule ou de réveil	
	Problème personnel	
	Maladie sans certificat médical	

**\* Tout faux et usage de faux pourra entrainer 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, la nature d'une absence sera précisée selon le droit du travail en vigueur. Pour les alternants, les modalités sont précisées dans le livret d'alternance. Pour les stagiaires en formation continue, elles sont disponibles auprès du service formation continue.

- En cas d'absence justifiée, l'étudiant se verra proposer un **seul rattrapage par évaluation**.
- En cas d'absence injustifiée, l'étudiant se verra attribuer la note de 0/20 sur **l'évaluation** auquel il a été absent.

En cas de deux absences non validées dans une ressource ou SAÉ encadrée, 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 la note de 0/20 à la ressource ou la Saé correspondante**.

Dans le cas où un étudiant totalise 50% ou plus d'absences injustifiées 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**.

Une exclusion potentielle par le directeur de l'IUT est envisageable à partir de 10 demi-journées ou 40 heures d'absence injustifiée (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 semaines les 4 premiers semestres ; et de 12 à 16 semaines la dernière année dans la limite de 22 à 26 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.

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<sup>ème</sup> année uniquement :

La 3<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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<sup>ème</sup> 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 peuvent passer une certification en langue anglaise. Ce passage de certification pourra donner lieu à une note qui pourra être incluse dans la ressource « **Anglais appliquée au commerce** ».

#### **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"

Approuvé par le Conseil de département  
Le 21 Septembre 2023

Le chef de département TC,  
Blandine Ageron



**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**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 : 1ère 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 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?	autres UE où l'élément est mobilisé	<b>SEMESTRE 1</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 1.1 : Construire une offre commerciale simple</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 1.1</i>										
		R1.01 : Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	35	35	0			2,5	E/O	100	20	
	UE1.3	R1.04 : Études marketing 1	18	18	0			0,5	E/O	100	20	
		R1.05 : Environnement économique de l'entreprise	18	18	0			1	E/O	100	20	
	UE1.3	R1.06 : Environnement juridique de l'entreprise	18	18	0			0,5	E/O	100	20	
	UE1.2 - UE1.3	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1	18	10	8			0,5	E/O	100	20	
	UE1.2	R1.08 : Éléments financiers de l'entreprise	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
		R1.09 : Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	12	12	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	20	8	12			0,5	E/O	100	20	
	UE1.2 - UE1.3	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1	20	8	12			0,5	E/O	100	20	
	UE1.2 - UE1.3	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	20	6	14			0,5	E/O	100	20	
	UE1.2 - UE1.3	R1.14 : Expression, communication et culture 1	20	10	10			0,5	E/O	100	20	
	UE1.2 - UE1.3	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	14	8	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				
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 1.2 : Préparer l'entretien de vente</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 1.2</i>										
		R1.02 : Fondamentaux de la vente	24	4	20			3	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.3	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1	18	10	8			1,5	E/O	100	20	
	UE1.1	R1.08 : Éléments financiers de l'entreprise	12	12	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)	20	8	12			0				
	UE1.1 - UE1.3	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	8	12			0				
	UE1.1 - UE1.3	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	20	6	14			1	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.3	R1.14 : Expression, communication et culture 1	20	10	10			1	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.3	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	14	8	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				
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										
		<b>UE 1.3 : Structurer un plan de communication</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 1.3</i>										
		R1.03 : Fondamentaux de la communication commerciale	18	18	0			2	E/O	100	20	
	UE1.1	R1.04 : Études marketing 1	18	18	0			0,5	E/O	100	20	
	UE1.1	R1.06 : Environnement juridique de l'entreprise	18	18	0			1	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.2	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	18	10	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	20	8	12			1	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.2	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1	20	8	12			1	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.2	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	20	6	14			0,5	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.2	R1.14 : Expression, communication et culture 1	20	10	10			0,5	E/O	100	20	
	UE1.1 - UE1.2	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	14	8	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**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 CM/T D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesquels?	autres UE ou l'élément est mobilisé								Contrôle continu	%	Note /	
		<b>1ère ANNÉE - SEMESTRE 2</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 1.1</b>					11	15		E/O	100	20
		<b>UE 2.1 : Construire une offre commerciale simple</b>					11	15		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 2.1</i>										
		R2.01 : Marketing mix 1	18	18	0			2		E/O	100	20
		R2.04 : Études marketing 2	18	14	4			1,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	18	18	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	23	17	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	18	12	6			0,5		E/O	100	20
		R2.08 : Canaux de commercialisation et distribution	14	14	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	23	13	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	23	13	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	18	8	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.2 - UE2.3	R2.14 : Expression, communication et culture 2	23	13	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
		<b>Compétence 2 : Vente</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 1.2</b>					11	14		E/O	100	20
		<b>UE 2.2 : Préparer l'entretien de vente</b>					11	14		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 2.2</i>										
		R2.02 : Prospection et négociation	23	11	12			3		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	18	18	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	23	17	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	18	12	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.3	R2.09 : Psychologie sociale	18	18	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	23	13	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	23	13	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	18	8	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.3	R2.14 : Expression, communication et culture 2	23	13	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
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 1.3</b>					8	12,5		E/O	100	20
		<b>UE 2.3 : Structurer un plan de communication</b>					8	12		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 2.3</i>										
		R2.03 : Moyens de la communication commerciale	18	18	0			2,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	18	18	0			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	23	17	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	18	12	6			0,5		E/O	100	20
	UE2.2	R2.09 : Psychologie sociale	18	18	0			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	23	13	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	23	13	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	18	8	10			0,5		E/O	100	20
	UE2.1 - UE2.2	R2.14 : Expression, communication et culture 2	23	13	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT		Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation					Code diplôme : LYBTEC2					
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat		Année : 2ème année					Code VDI : 122					
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue		Modalités de formation : Présentiel					Code étape : LYB2MD					
Responsable de la formation : AGERON Blandine		Responsable d'année : AGERON Blandine					Code VET : 221					
avec d'autres parcours (modalité)	Eléments communs	dans ce même parcours (modalité)	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (%)	dont TP (%)	Projets (%)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
										Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3								Contrôle continu	%	Note /
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>							7	17	E/O	100 20
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
			R3.01 : Marketing mix 2	18	18	0			2	E/O	100 20	
			R3.04 : Études marketing 3	13	7	6			1,5	E/O	100 20	
	UE3.4 - UE3.5		R3.05 : Environnement économique international	13	13	0			1,5	E/O	100 20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	13	13	0			0,5	E/O	100 20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	13	8	5			0,5	E/O	100 20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	13	9	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	15	7	8			0,5	E/O	100 20	
	UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	15	7	8			0,5	E/O	100 20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			0,5	E/O	100 20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication 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 (Assuité 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 (Assuité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple</b>							7	14	E/O	100 20
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
			R3.02 : Entretien de vente	18	8	10			3	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	13	13	0			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	13	8	5			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	13	9	4			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	15	7	8			1	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	15	7	8			1	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.3 - 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 (Assuité 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 (Assuité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										
		<b>UE 3.3 : Élaborer un plan de communication</b>							8	14	E/O	100 20
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
			R3.03 : Principes de la communication digitale	18	18	0			3	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	13	13	0			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	13	8	5			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	13	9	4			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	15	7	8			1	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	15	7	8			1	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			0,5	E/O	100 20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication 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 (Assuité 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 (Assuité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		<b>Compétence 4 : Marketing digital</b>										
		<b>UE 3.4 : Participer activement au projet digital</b>							4	10,5	E/O	100 20
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
			R3.05 : Environnement économique international (Assuité requise mais non évaluée)	13	13	0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuité requise mais non évaluée)	13	13	0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuité requise mais non évaluée)	13	9	4			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuité 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 (Assuité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
			R3.MDEE.15 : Stratégie de marketing digital	13	9	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 (Assuité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		0			
		<b>Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat</b>										
		<b>UE 3.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active</b>							4	10,5	E/O	100 20
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
			R3.05 : Environnement économique international (Assuité requise mais non évaluée)	13	13	0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuité requise mais non évaluée)	13	8	5			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuité requise mais non évaluée)	13	9	4			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuité 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 (Assuité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
			R3.MDEE.16 : Créativité et innovation	13	9	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 (Assuité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023



MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

Composante : IUT de Valence

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Session unique			
Lesque(s)?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3							Contrôle continu	%	Note /	
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>					7	17	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2	14	14	0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	10	5	5			1,5	E/O	100	20	
UE3.4 - UE3.5		R3.05 : Environnement économique international	10	10	0			1,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	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	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	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				
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple</b>					7	14	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente	14	6	8			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	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				
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										
		<b>UE 3.3 : Élaborer un plan de communication</b>					8	14	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale	14	14	0			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	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				
		<b>Compétence 4 : Marketing digital</b>										
		<b>UE 3.4 : Participer activement au projet digital</b>					4	10,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
		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	10	7	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				
		<b>Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat</b>										
		<b>UE 3.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active</b>					4	10,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
		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	10	7	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

Composante : IUT de Valence

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?		2ème ANNÉE - SEMESTRE 4									
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>									
		<b>Rappel UE 3.1</b>									
		<b>UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing									
		R4.04 : Droit du travail									
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4									
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4									
		R4.07 : Expression, communication et culture 4									
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)									
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>									
		SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation									
		SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation									
		Stage MDEE									
		Portfolio 4									
		<b>Compétence 2 : Vente</b>									
		<b>Rappel UE 3.2</b>									
		<b>UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur									
		R4.04 : Droit du travail									
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4									
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4									
		R4.07 : Expression, communication et culture 4									
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)									
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>									
		SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation									
		SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation									
		Stage MDEE									
		Portfolio 4									
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>									
		<b>Rappel UE 3.3</b>									
		<b>UE 4.3 : Élaborer un plan de communication</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication									
		R4.04 : Droit du travail									
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4									
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4									
		R4.07 : Expression, communication et culture 4									
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)									
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>									
		SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation									
		SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation									
		Stage MDEE									
		Portfolio 4									
		<b>Compétence 4 : Marketing digital</b>									
		<b>Rappel UE 3.4</b>									
		<b>UE 4.4 : Participer activement au projet digital</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>									
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4									
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4									
		R4.07 : Expression, communication et culture 4									
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4									
		R4.MDEE.09 : Conduite de projet digital									
		R4.MDEE.10 : Stratégie e-commerce									
		<i>Pôle SAÉ UE 4.4</i>									
		SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web									
		Stage MDEE									
		Portfolio 4									
		<b>Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat</b>									
		<b>Rappel UE 3.5</b>									
		<b>UE 4.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>									
		R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)									
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4									
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4									
		R4.07 : Expression, communication et culture 4									
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4									
		R4.MDEE.11 : Business model 1									
		<i>Pôle SAÉ UE 4.5</i>									
		SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web									
		Stage MDEE									
		Portfolio 4									

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

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

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		
									Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?		2ème ANNÉE - SEMESTRE 4									
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>									
		<b>Rappel UE 3.1</b>									
		<b>UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing	10	10	0			3	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	6	6	0			0,5	E/O	100	20
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	4	4	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.1</i>									
		UE4.2 - UE4.3	12	8	4	32		1	E/O	100	20
		SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3	8	8	0	0		2	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		<b>Compétence 2 : Vente</b>									
		<b>Rappel UE 3.2</b>									
		<b>UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	10	4	6			3	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.5	6	6	0			0,5	E/O	100	20
		R4.04 : Droit du travail	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	4	4	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.2</i>									
		UE4.1 - UE4.3	12	8	4	32		1	E/O	100	20
		SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3	12	4	8	24		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	8	8	0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>									
		<b>Rappel UE 3.3</b>									
		<b>UE 4.3 : Élaborer un plan de communication</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	10	10	0			3	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.5	6	6	0			0,5	E/O	100	20
		R4.04 : Droit du travail	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	4	4	0			0			
		<i>Pôle SAÉ UE 4.3</i>									
		UE4.1 - UE4.2	12	8	4	32		1	E/O	100	20
		SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12	4	8	24		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2	12	4	8	24		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	8	8	0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		<b>Compétence 4 : Marketing digital</b>									
		<b>Rappel UE 3.4</b>									
		<b>UE 4.4 : Participer activement au projet digital</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>									
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	4	4	0			0,5	E/O	100	20
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4	12	12	0			1,5	E/O	100	20
		R4.MDEE.09 : Conduite de projet digital	12	7	5			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	16	8	8	24		3	E/O	100	20
		SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	8	8	0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		<b>Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat</b>									
		<b>Rappel UE 3.5</b>									
		<b>UE 4.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>									
		R4.04 : Droit du travail (Assuidité requise mais non évaluée)	6	6	0			0			
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	4	4	0			0,5	E/O	100	20
		R4.08 : Projet personnel professionnel 4	12	9	3			3	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	16	8	8	24		3	E/O	100	20
		SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	8	8	0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	12	4	8	12		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente 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 : 112 Code étape : LYB2BI Code VET : 221
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------

avec d'autres parcours (modalité)	Eléments communs	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
									Session unique			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	<b>SEMESTRE 3</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>					<b>7</b>	<b>17</b>	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2	18	18	0			<b>2</b>	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	13	7	6			<b>1,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.4	R3.05 : Environnement économique international	13	13	0			<b>1,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	13	13	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	13	8	5			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	13	9	4			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	12	0			<b>1</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	15	7	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	15	7	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			<b>0,5</b>	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		<b>0</b>				
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAÉ 3.Bi.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		<b>7</b>	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		<b>0</b>				
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple</b>					<b>7</b>	<b>14</b>	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente	18	8	10			<b>3</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	13	13	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	13	8	5			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	13	9	4			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	15	7	8			<b>1</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	15	7	8			<b>1</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			<b>0,5</b>	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		<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAÉ 3.Bi.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		<b>6</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		<b>0</b>				
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										
		<b>UE 3.3 : Élaborer un plan de communication</b>					<b>8</b>	<b>14</b>	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale	18	18	0			<b>3</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	13	13	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	13	8	5			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	13	9	4			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	15	7	8			<b>1</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	15	7	8			<b>1</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	10	0			<b>0,5</b>	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		<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	SAÉ 3.Bi.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	25	15	40		<b>6</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		<b>0</b>				
		<b>Compétence 4 : Stratégie à l'international</b>										
		<b>UE 3.4 : Agir en tant qu'assistant développement import/export</b>					<b>4</b>	<b>10,5</b>	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
	UE3.1	R3.05 : Environnement économique international (Assuidité requise mais non évaluée)	13	13	0			<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	7	8			<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	7	8			<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			<b>0,5</b>	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			<b>0</b>				
		R3.Bi.15 : Stratégie et veille à l'international	13	5	8			<b>4</b>	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		<b>0,5</b>	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		<b>5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		<b>0</b>				
		<b>Compétence 5 : Opérations à l'international</b>										
		<b>UE 3.5 : Commercialiser à l'international une offre simple</b>					<b>4</b>	<b>10,5</b>	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuidité requise mais non évaluée)	13	9	4			<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	7	8			<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	15	7	8			<b>0</b>				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	18	12	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	9	6			<b>0,5</b>	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			<b>0</b>				
		R3.Bi.16 : Marketing et vente à l'international	13	13	0			<b>4</b>	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		<b>0,5</b>	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		<b>5</b>	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	Portfolio 3 (Assuidité requise mais non évaluée)	10	5	5	10		<b>0</b>				

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

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

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 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 /	
<b>2ème ANNÉE - SEMESTRE 4</b>												
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.1</b>					<b>7</b>	<b>17</b>		E/O	100	20
		<b>UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>					<b>6</b>	<b>10</b>		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>										
		R4.01 : Stratégie marketing	12	12	0			<b>3</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	5	5	0			<b>0</b>				
		<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		<b>1</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		<b>1</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		<b>2</b>		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>		E/O	100	20
		<b>Compétence 2 : Vente</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.2</b>					<b>7</b>	<b>14</b>		E/O	100	20
		<b>UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple</b>					<b>6</b>	<b>10</b>		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>										
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	13	5	8			<b>3</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	5	5	0			<b>0</b>				
		<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		<b>1</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		<b>1</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		<b>2</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>		E/O	100	20
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.3</b>					<b>8</b>	<b>14</b>		E/O	100	20
		<b>UE 4.3 : Élaborer un plan de communication</b>					<b>6</b>	<b>10</b>		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>										
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	13	13	0			<b>3</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	5	5	0			<b>0</b>				
		<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		<b>1</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		<b>1</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		<b>2</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>		E/O	100	20
		<b>Compétence 4 : Stratégie à l'international</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.4</b>					<b>4</b>	<b>10,5</b>		E/O	100	20
		<b>UE 4.4 : Agir en tant qu'assistant développement import/export</b>					<b>6</b>	<b>11</b>		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			<b>0,5</b>		E/O	100	20
		R4.BI.09 : Stratégie achats	15	15	0			<b>1,5</b>		E/O	100	20
		R4.BI.11 : Management interculturel	15	11	4			<b>1,5</b>		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		<b>3</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage BI	10	10	0	0		<b>2</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>		E/O	100	20
		<b>Compétence 5 : Opérations à l'international</b>								E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.5</b>					<b>4</b>	<b>10,5</b>		E/O	100	20
		<b>UE 4.5 : Commercialiser à l'international une offre simple</b>					<b>6</b>	<b>11</b>		E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>										
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			<b>0,5</b>		E/O	100	20
		R4.BI.10 : Techniques du commerce international 1	15	9	6			<b>3</b>		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		<b>3</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage BI	10	10	0	0		<b>2</b>		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>		E/O	100	20

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

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**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			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?		<b>SEMESTRE 3</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2	14	14	0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	10	5	5			1,5	E/O	100	20	
		R3.05 : Environnement économique international	10	10	0			1,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	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	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			0,5	E/O	100	20	
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	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 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente	14	6	8			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	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 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										
		<b>UE 3.3 : Élaborer un plan de communication</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale	14	14	0			3	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20	
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	9	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 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		<b>Compétence 4 : Management</b>										
		<b>UE 3.4 : Gérer l'équipe au niveau opérationnel</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	6	4			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	10	7	3			0				
UE3.1		R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	8	0			0				
		R3.MMPV.15 : Management de la performance du point de vente	10	7	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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0				
		<b>Compétence 5 : Retail marketing</b>										
		<b>UE 3.5 : Contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	10	0			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	10	7	3			0				
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	8	0			0				
		R3.MMPV.16 : Marketing du point de vente	10	7	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 (Assiduité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

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	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4							Contrôle continu	%	Note /			
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>								E/O	100	20		
		<b>Rappel UE 3.1</b>							7	17	E/O	100	20	
		<b>UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>							6	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>												
		R4.01 : Stratégie marketing					10	10	0		3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail					6	6	0		0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4					10	5	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 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
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.2</b>							7	14	E/O	100	20	
		<b>UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple</b>							6	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>												
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur					10	4	6		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail					6	6	0		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4					10	5	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 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
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.3</b>							8	14	E/O	100	20	
		<b>UE 4.3 : Élaborer un plan de communication</b>							6	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>												
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication					10	10	0		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail					6	6	0		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4					10	5	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 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
		<b>Compétence 4 : Management</b>										E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.4</b>							4	10,5	E/O	100	20	
		<b>UE 4.4 : Gérer l'équipe au niveau opérationnel</b>							6	11	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>												
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail (Assiduité requise mais non évaluée)					6	6	0		0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4					10	5	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
		<b>Compétence 5 : Retail marketing</b>										E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.5</b>							4	10,5	E/O	100	20	
		<b>UE 4.5 : Contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe</b>							6	11	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>												
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4					10	4	6		0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4					10	5	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

Approuvé par le conseil de département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

Composante : IUT de Valence

Éléments 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?		<b>SEMESTRE 3</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>										
		R3.01 : Marketing mix 2										
		R3.04 : Études marketing 3										
		R3.05 : Environnement économique international										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial										
UE3.4		R3.09 : Psychologie sociale du travail										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3										
UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3										
		<i>Pôle SAÉ UE 3.1</i>										
UE3.2 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>										
		R3.02 : Entretien de vente										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3										
UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3										
		<i>Pôle SAÉ UE 3.2</i>										
UE3.1 - UE3.3		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise										
UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>										
		<b>UE 3.3 : Élaborer un plan de communication</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>										
		R3.03 : Principes de la communication digitale										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3										
UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3										
UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3										
		<i>Pôle SAÉ UE 3.3</i>										
UE3.1 - UE3.2		SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
		<b>Compétence 4 : Business développement</b>										
		<b>UE 3.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1		R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
		R3.BDMRC.15 : Marketing B2B										
		<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										
UE3.5		SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
		<b>Compétence 5 : Relation client</b>										
		<b>UE 3.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.12 : Ressources et culture numériques 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.13 : Expression, communication et culture 3										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										
		R3.BDMRC.16 : Fondamentaux de la relation client										
		<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										
UE3.4		SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur										
UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)										

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

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023



**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**Composante : IUT de Valence**

Éléments 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	SEMESTRE 3							Contrôle continu	%	Note /
<b>Compétence 1 : Marketing</b>											
<b>UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>											
<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>											
		R3.01 : Marketing mix 2	14	14	0			2	E/O	100	20
		R3.04 : Études marketing 3	10	5	5			1,5	E/O	100	20
		R3.05 : Environnement économique international	10	10	0			1,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	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	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	10	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 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
<b>Compétence 2 : Vente</b>											
<b>UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple</b>											
<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>											
		R3.02 : Entretien de vente	14	6	8			3	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	3			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	10	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 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>											
<b>UE 3.3 : Élaborer un plan de communication</b>											
<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>											
		R3.03 : Principes de la communication digitale	14	14	0			3	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	10	10	0			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	10	6	4			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	10	7	3			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	12	6	6			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	10	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 (Assiduité 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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
<b>Compétence 4 : Business développement</b>											
<b>UE 3.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale</b>											
<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>											
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	10	7	3			0			
	UE3.1	R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	12	6	6			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	10	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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
		R3.BDMRC.15 : Marketing B2B	10	4	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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	4	4	8		0			
<b>Compétence 5 : Relation client</b>											
<b>UE 3.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client</b>											
<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>											
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	10	0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	6	4			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	10	7	3			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	12	6	6			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	14	10	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 (Assiduité requise mais non évaluée)	8	8	0			0			
		R3.BDMRC.16 : Fondamentaux de la relation client	10	10	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 (Assiduité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**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 CMT D (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
									Session unique		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)								Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	<b>2ème ANNÉE - SEMESTRE 4</b>									
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.1</b>					<b>7</b>	<b>17</b>	E/O	100	20
		<b>UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>					<b>6</b>	<b>10</b>	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing	12	12	0			<b>3</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuité requise mais non évaluée)	5	5	0			<b>0</b>			
		<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		<b>1</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		<b>1</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		<b>2</b>	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>	E/O	100	20
		<b>Compétence 2 : Vente</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.2</b>					<b>7</b>	<b>14</b>	E/O	100	20
		<b>UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple</b>					<b>6</b>	<b>10</b>	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	13	5	8			<b>3</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuité requise mais non évaluée)	5	5	0			<b>0</b>			
		<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		<b>1</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		<b>1</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		<b>2</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>	E/O	100	20
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.3</b>					<b>8</b>	<b>14</b>	E/O	100	20
		<b>UE 4.3 : Élaborer un plan de communication</b>					<b>6</b>	<b>10</b>	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	13	13	0			<b>3</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8	8	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuité requise mais non évaluée)	5	5	0			<b>0</b>			
		<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		<b>1</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	5	10	30		<b>1</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		<b>2</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>	E/O	100	20
		<b>Compétence 4 : Business développement</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.4</b>					<b>4</b>	<b>10,5</b>	E/O	100	20
		<b>UE 4.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale</b>					<b>6</b>	<b>11</b>	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail (Assuité requise mais non évaluée)	8	8	0			<b>0</b>			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20
		R4.BDMRC.09 : Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20	16	4			<b>3</b>	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		<b>3</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage BDMRC	10	10	0	0		<b>2</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>	E/O	100	20
		<b>Compétence 5 : Relation client</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 3.5</b>					<b>4</b>	<b>10,5</b>	E/O	100	20
		<b>UE 4.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client</b>					<b>6</b>	<b>11</b>	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>									
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail (Assuité requise mais non évaluée)	8	8	0			<b>0</b>			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	13	5	8			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	13	7	6			<b>0,5</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	5	0			<b>0,5</b>	E/O	100	20
		R4.BDMRC.10 : Relation client omnicanal	25	19	6			<b>3</b>	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		<b>3</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage BDMRC	10	10	0	0		<b>2</b>	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	5	10	15		<b>1</b>	E/O	100	20

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

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

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 : 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	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4									
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>									
		<b>Rappel UE 3.1</b>									
		<b>UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>									
		R4.01 : Stratégie marketing	10	10	0			3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	6	6	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	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
		<b>Compétence 2 : Vente</b>									
		<b>Rappel UE 3.2</b>									
		<b>UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>									
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	10	4	6			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	6	6	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	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
		<b>Compétence 3 : Communication Commerciale</b>									
		<b>Rappel UE 3.3</b>									
		<b>UE 4.3 : Élaborer un plan de communication</b>									
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>									
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	10	10	0			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	6	6	0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	5			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - 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 - UE4.3 - 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
		<b>Compétence 4 : Business développement</b>									
		<b>Rappel UE 3.4</b>									
		<b>UE 4.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale</b>									
		<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)	6	6	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	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
		<b>Compétence 5 : Relation client</b>									
		<b>Rappel UE 3.5</b>									
		<b>UE 4.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client</b>									
		<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)	6	6	0			0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	10	4	6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	10	5	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**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 CMT 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										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>					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	
	UES.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	13	13	0			1	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	13	13	0			1	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4	R5.05 : Analyse financière	13	9	4			1	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	13	5	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	13	5	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	18	10	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
	UES.2 - UES.4 - UES.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	115	100	15	105		8	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	Portfolio 5 (Assuité requise mais non évaluée)	20	20	0	20		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 5.2 : Mener une vente complexe</b>					5	15	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	18	6	12			3	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	13	13	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4	R5.05 : Analyse financière	13	9	4			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	13	5	8			1	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	13	5	8			1	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	18	10	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
	UES.1 - UES.4 - UES.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	115	100	15	105		8	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	Portfolio 5 (Assuité requise mais non évaluée)	20	20	0	20		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 4 : Stratégie à l'international</b>										
		<b>UE 5.4 : Agir en tant que chargé du développement import/export</b>					10	13,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UES.1	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	13	13	0			1	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2	R5.05 : Analyse financière	13	9	4			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	13	5	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	13	5	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	18	10	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.5	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	13	7	6			0,5	E/O	100	20	
		R5.BI.13 : Droit international	18	18	0			2	E/O	100	20	
	UES.5	R5.BI.15 : Marketing achat	18	12	6			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
	UES.1 - UES.2 - UES.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	115	100	15	105		7	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	Portfolio 5 (Assuité requise mais non évaluée)	20	20	0	20		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 5 : Opérations à l'international</b>										
		<b>UE 5.5 : Commercialiser à l'international une offre complexe</b>					10	16,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UES.1 - UES.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	13	13	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	13	5	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	13	5	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	18	10	8			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8	8	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.4	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	13	7	6			0,5	E/O	100	20	
		R5.BI.11 : Approvisionnements	18	14	4			1	E/O	100	20	
		R5.BI.12 : Techniques du commerce international 2	20	12	8			2	E/O	100	20	
		R5.BI.14 : Logistique et supply chain	18	10	8			2				
	UES.4	R5.BI.15 : Marketing achat	18	12	6			1,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
	UES.1 - UES.2 - UES.4	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	115	100	15	105		7	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	Portfolio 5 (Assuité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**  
Année universitaire : 2023-2024  
**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			
									Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	<b>3ème ANNÉE - SEMESTRE 6</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.1</b>					5	16	E/O	100	20	
		<b>UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>					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	30	25	5	60		1	E/O	100	20	
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20	20	0	65		2	E/O	100	20	
		<b>Compétence 2 : Vente</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.2</b>					5	15	E/O	100	20	
		<b>UE 6.2 : Mener une vente complexe</b>					5	5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>										
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	14	4	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	30	25	5	60		1	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20	20	0	65		2	E/O	100	20	
		<b>Compétence 4 : Stratégie à l'international</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.4</b>					10	13,5	E/O	100	20	
		<b>UE 6.4 : Agir en tant que chargé du développement import/export</b>					10	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>										
	UE6.5	R6.BI.03 : Anglais appliqué au business international	13	10	3			2	E/O	100	20	
	UE6.5	R6.BI.04 : Langue B appliquée au business international	13	9	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	30	25	5	60		4	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	20	20	0	65		2	E/O	100	20	
		<b>Compétence 5 : Opérations à l'international</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.5</b>					10	16,5	E/O	100	20	
		<b>UE 6.5 : Commercialiser à l'international une offre complexe</b>					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	30	25	5	60		4	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	20	20	0	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**  
 Année universitaire : 2023-2024  
 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 CMT 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	<b>SEMESTRE 5</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	13	13	0			3	E/O	100	20	
UES.5		R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			1	E/O	100	20	
UES.2 - UES.5		R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			1	E/O	100	20	
UES.2 - UES.5		R5.05 : Analyse financière	10	7	3			1	E/O	100	20	
UES.2 - UES.4 - UES.5		R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
UES.2 - UES.4 - UES.5		R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
UES.2 - UES.4		R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
UES.2 - UES.4 - UES.5		R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
UES.2 - UES.4 - UES.5		SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	92	80	12	84		8	E/O	100	20	
UES.2 - UES.4 - UES.5		Portfolio 5 (Assuitidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 5.2 : Mener une vente complexe</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	15	5	10			3	E/O	100	20	
UES.1 - UES.5		R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.5		R5.05 : Analyse financière	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.4 - UES.5		R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			1	E/O	100	20	
UES.1 - UES.4 - UES.5		R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			1	E/O	100	20	
UES.1 - UES.4		R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.4 - UES.5		R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
UES.1 - UES.4 - UES.5		SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	92	80	12	84		8	E/O	100	20	
UES.1 - UES.4 - UES.5		Portfolio 5 (Assuitidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 4 : Marketing digital</b>										
		<b>UE 5.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
UES.1 - UES.2 - UES.5		R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.5		R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2		R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.5		R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
UES.5		R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	11	6	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.12 : Référencement	12	6	6			1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.13 : Stratégie social média et e-CRM	12	7	5			1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.15 : Stratégie de contenu et rédaction web	12	7	5			1	E/O	100	20	
UES.5		R5.MDEE.16 : Logistique et supply chain	12	12	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
UES.1 - UES.2 - UES.5		SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	92	80	12	84		7	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.5		Portfolio 5 (Assuitidité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat</b>										
		<b>UE 5.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
UES.1		R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2		R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2		R5.05 : Analyse financière	10	7	3			1	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.4		R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.4		R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.4		R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
UES.4		R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	11	6	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	13	13	0			2	E/O	100	20	
UES.4		R5.MDEE.16 : Logistique et supply chain	12	12	0			1	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
UES.1 - UES.2 - UES.4		SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	92	80	12	84		7	E/O	100	20	
UES.1 - UES.2 - UES.4		Portfolio 5 (Assuitidité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**  
 Année universitaire : 2023-2024  
**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 /	
		<b>3ème ANNÉE - SEMESTRE 6</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.1</b>					5	16	E/O	100	20	
		<b>UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>					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	Alternance MDEE	24	20	4	48		1	E/O	100	20	
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20	
		<b>Compétence 2 : Vente</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.2</b>					5	15	E/O	100	20	
		<b>UE 6.2 : Mener une vente complexe</b>					5	5	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>										
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	11	3	8			2	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>										
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Alternance MDEE	24	20	4	48		1	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20	
		<b>Compétence 4 : Marketing digital</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.4</b>					10	14	E/O	100	20	
		<b>UE 6.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur</b>					10	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>										
		R6.MDEE.03 : Trafic management - analyse d'audience	13	7	6			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>										
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Alternance MDEE	24	20	4	48		4	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20	
		<b>Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat</b>							E/O	100	20	
		<b>Rappel UE 5.5</b>					10	15,5	E/O	100	20	
		<b>UE 6.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise</b>					10	10	E/O	100	20	
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>										
		R6.MDEE.04 : Formalisation et sécurisation d'un business model	8	8	0			4	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>										
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Alternance MDEE	24	20	4	48		4	E/O	100	20	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16	16	0	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**

Année universitaire : 2023-2024

**Composante : IUT de Valence**

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 133
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing et management du point de vente	Code étape : LYB3PV
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 : MENS Carole	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT 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	<b>SEMESTRE 5</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	13	13	0			3	E/O	100	20	
	UE5.4 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	10	7	3			1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	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	92	80	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 5.2 : Mener une vente complexe</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	15	5	10			3	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	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	92	80	12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 4 : Management</b>										
		<b>UE 5.4 : Mobiliser l'équipe au niveau stratégique</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UE5.1 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	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	11	6	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MMPV.12 : Management d'équipe 2	12	6	6			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	92	80	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 5 : Retail marketing</b>										
		<b>UE 5.5 : Manager la dynamique de l'espace de vente</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UE5.1 - UE5.4	R5.03 Financement et régulation de l'économie	14	5	10			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 Droit des activités commerciales 2	10	10				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 LVB appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 Expression, Communication et Culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 PPP 5	6	6	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	10	6	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.MMPV.11 : Parcours expérience client	21	13	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	14	14	0			1	E/O	100	20	
		R5.MMPV.15 : Trade marketing	14	8	6			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	92	80	12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023



## MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2023-2024

**Composante : IUT de Valence**

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 133
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing et management du point de vente	Code étape : LYB3PV
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 : MENS Carole	

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 /
		<b>3ème ANNÉE - SEMESTRE 6</b>									
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.1</b>					5	16	E/O	100	20
		<b>UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>					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	Alternance MMPV	24	20	4	48		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20
		<b>Compétence 2 : Vente</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.2</b>					5	15	E/O	100	20
		<b>UE 6.2 : Mener une vente complexe</b>					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>									
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	11	3	8			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>									
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Alternance MMPV	24	20	4	48		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20
		<b>Compétence 4 : Management</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.4</b>					10	13,5	E/O	100	20
		<b>UE 6.4 : Mobiliser l'équipe au niveau stratégique</b>					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	8	8	0			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Alternance MMPV	24	20	4	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20
		<b>Compétence 5 : Retail marketing</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.5</b>					10	16,5	E/O	100	20
		<b>UE 6.5 : Manager la dynamique de l'espace de vente</b>					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>									
		R6.MMPV.04 : Prise de décision - pilotage	13	7	6			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Alternance MMPV	24	20	4	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16	16	0	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023

Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**  
 Année universitaire : 2023-2024  
 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	LYB3RV (Vitivinicole)
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) ; AMBLARD Marion (Vitivinicole)	234 (Vitivinicole)

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CMT 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	<b>SEMESTRE 5</b>										
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>										
		<b>UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.1</i>										
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	13	13	0			3	E/O	100	20	
	UES.4 - UES.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			1	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			1	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.5	R5.05 : Analyse financière	10	7	3			1	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.1</i>										
	UES.2 - UES.4 - UES.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	92	80	12	84		8	E/O	100	20	
	UES.2 - UES.4 - UES.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 2 : Vente</b>										
		<b>UE 5.2 : Mener une vente complexe</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.2</i>										
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	14	5	10			3	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.5	R5.05 : Analyse financière	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			1	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			1	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.2</i>										
	UES.1 - UES.4 - UES.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	92	80	12	84		8	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.4 - UES.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 4 : Business développement</b>										
		<b>UE 5.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.4</i>										
	UES.1 - UES.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.5	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	11	6	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.11 : Développement des pratiques managériales	19	14	5			2	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.14 : Pilotage de l'équipe commerciale	18	12	6			2	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.4</i>										
	UES.1 - UES.2 - UES.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	92	80	12	84		7	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16	16	0	16		0	E/O	100	20	
		<b>Compétence 5 : Relation client</b>										
		<b>UE 5.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client</b>										
		<i>Pôle Ressources UE 5.5</i>										
	UES.1 - UES.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	10	10	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2	R5.05 : Analyse financière	10	7	3			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	10	4	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	14	8	6			0,5	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	6	6	0			0,5	E/O	100	20	
	UES.4	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	11	6	5			0,5	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.12 : Management de la valeur client	17	12	5			2	E/O	100	20	
		R5.BDMRC.13 : Marketing des services	20	15	5			3	E/O	100	20	
		<i>Pôle SAÉ UE 5.5</i>										
	UES.1 - UES.2 - UES.4	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	92	80	12	84		7	E/O	100	20	
	UES.1 - UES.2 - UES.4	Portfolio 5 (Assiduité 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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

**MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES**  
 Année universitaire : 2023-2024  
 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	LYB3RV (Vitivinicole)
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) ; AMBLARD Marion (Vitivinicole)	234 (Vitivinicole)

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									
		<b>Compétence 1 : Marketing</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.1</b>					5	16	E/O	100	20
		<b>UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité</b>					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	Alternance BDMRC	24	20	4	48		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20
		<b>Compétence 2 : Vente</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.2</b>					5	15	E/O	100	20
		<b>UE 6.2 : Mener une vente complexe</b>					5	5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.2</i>									
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	11	3	8			2	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.2</i>									
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Alternance BDMRC	24	20	4	48		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20
		<b>Compétence 4 : Business développement</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.4</b>					10	14,5	E/O	100	20
		<b>UE 6.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale</b>					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.4</i>									
		R6.BDMRC.03 : Management des comptes-clés (KAM)	13	7	6			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.4</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Alternance BDMRC	24	20	4	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16	16	0	52		2	E/O	100	20
		<b>Compétence 5 : Relation client</b>							E/O	100	20
		<b>Rappel UE 5.5</b>					10	15,5	E/O	100	20
		<b>UE 6.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client</b>					10	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 6.5</i>									
		R6.BDMRC.04 : Nouveaux comportements des clients	8	8	0			4	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 6.5</i>									
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Alternance BDMRC	24	20	4	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16	16	0	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

Approuvé par le conseil du département le 21/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/09/2023  
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 26/09/2023

### **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 composante<sup>1</sup>.*

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

*Conseil de composante<sup>2</sup>, 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.

---

<sup>1</sup> Se réunissant minimum 8 fois par an

<sup>2</sup> 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 2023/2024 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 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 15/06/2023

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