DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole… :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	1

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu																												Coefficients		
													Ressources												SAE																BC1	BC2	BC3
													TD / TP								Epreuve promotion entière				IUT								Stage en entreprise										
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	Oral %	Oral Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Autre évaluation %	Autre évaluation Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Portfolio %	Portfolio Nombre	Livrable %	Livrable Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Entreprise %	Entreprise Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Marketing	Vente	Communication commerciale
	RR101	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Marketing et conso	35	36	18	18			1	5	10			50%	1					50%	2																	2,5		
	RR102	Fondamentaux de la vente	Fondamentaux vente	24	26	2	12	12		1	5	10									100%	2																		3	
	RR103	Fondamentaux de la communication commerciale	Fondamentaux comcom	18	20	2	18			1	5	10	50%	1							50%	1																			2
	RR104	Etudes marketing - 1	Etudes marketing	18	20	10	10			1	5	10					50%	1			50%	1																	0,5		0,5
	RR105	Environnement économique de l'entreprise	Economie	18	20	10	10			1	5	10			50%	1					50%	1																	1		
	RR106	Environnement juridique de l'entreprise	Juridique	18	20	2	18			1	5	10			50%	1					50%	1																	0,5		1
	RR107	Techniques quantitatives et représentations - 1	Tech. Quanti.	18	20	2	15	3		1	5	10			25%	1					75%	2																	0,5	1,5	
	RR108	Eléments financiers de l'entreprise	Finance	12	18		18			1	5	10									100%	2																	0,5	0,5	
	RR109	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Organisation	12	16	4	12			1	5	10			50%	1					50%	1																	1		
	RR110	Initiation à la conduite de projet	Conduite Projet	8	8	1	7			1	5	10	50%	1			50%	1																						0,5	0,5
	RR111	Langue A Anglais du commerce - 1	LVA Anglais	20	24		12	12		1	5	10	33%	1	33%	1					34%	1																	0,5		1
	RR112	Langue B du commerce - 1	LVB	20	24		24			1	5	10	33%	1	67%	2																							0,5		1
	RR113	Ressources et culture numériques - 1	Numérique	20	24	2	20	2		1	5	10			100%	3																							0,5	1	0,5
	RR114	Expression, communication et culture 1	ECC 1	20	24	2	11	11		1	5	10	67%	1	33%	1																							0,5	1	0,5
	RR115	Projet personnel professionnel - 1	PPP 1	14	14		14			1	5	10	50%	1			50%	1																					0,5	0,5	0,5
	RS101	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	Marketing		36	4	4	10	18																		34%	1	33%	1	33%	1						6		
	RS102	Vente : démarche de prospection	Vente		35	4	4	10	17																		34%	1	33%	1	33%	1							6	
	RS103	Communication commerciale : création d'un support "print"	Com Com		35	4	4	10	17																		34%	1	33%	1	33%	1								5
	RS110	Portfolio - S1	PORTFOLIO - S1		5		5																		100%	1															

Total semestre	Total Etudiant

CM	TD	TP	H. Projet
67	236	70	52
425			

Total semestre		BC1	BC2	BC3
	ECTS	11	11	8
	TOTAL	15	14	12,5
	SAE	6	6	5
		40%	43%	40%

Date du vote en conseil de gestion :	20/06/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole… :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	2

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Epreuve promotion entière – Ecrit		Rapport		SAE – IUT – Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		Stage en entreprise – Entreprise		Rapport		Soutenance		Coefficients – BC1	BC2	BC3
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	Marketing	Vente	Communication commerciale
	RR201	Marketing mix - 1	Marketing mix - 1	18	21	8	13			1	5	10	50%	1							50%	1																	2		
	RR202	Prospection et négociation	Prospection/négo	23	24	2	10	12		1	5	10			100%	2																								3	
	RR203	Moyens de la communication commerciale	Moyens Com Com	18	22	12	10			1	5	10	50%	1							50%	1																			2,5
	RR204	Etudes marketing - 2	Etudes marketing	18	20	5	10	5		1	5	10	50%	1							50%	1																	1,5		
	RR205	Relations contractuelles commerciales	Contrats	18	20	2	18			1	5	10			50%	1					50%	1																	0,5	0,5	0,5
	RR206	Techniques quantitatives et représentations - 2	Tech. Quanti.	23	26	5	15	6		1	5	10							25%	1	75%	2																	0,5	0,5	0,5
	RR207	Coûts, marges et prix d'une offre simple	Coût Marge Prix	18	20	2	18			1	5	10									100%	2																	0,5	0,5	0,5
	RR208	Canaux de commercialisation et de distribution	Canaux et distri	14	15	7	8			1	5	10	50%	1							50%	1																	1		
	RR209	Psychologie sociale	Psycho sociale	18	20	8	12			1	5	10					33%	1			67%	1																		0,5	0,5
	RR210	Gestion et conduite de projet	Conduite Projet	10	10	2	8			1	5	10	50%	1			50%	1																					0,5	0,5	
	RR211	Langue A Anglais du commerce - 2	LV A Anglais	23	22	2	10	10		1	5	10	33%	1	33%	1					34%	1																	0,5	0,5	0,5
	RR212	Langue B du commerce - 2	LV B	23	24		24			1	5	10	33%	1	67%	2																							0,5	0,5	0,5
	RR213	Ressources et culture numériques - 2	Numérique	18	20	2	16	2		1	5	10			100%	3																							0,5	0,5	0,5
	RR214	Expression, communication et culture - 2	Expression	23	26	6	10	10		1	5	10	67%	1	33%	1																							0,5	0,5	0,5
	RR215	Projet personnel professionnel - 2	PPP	10	10	1	9			1	5	10	50%	1			50%	1																					0,5	0,5	0,5
	RS201	Marketing : marketing mix	Marketing		40	5	5	10	20																		34%	1	33%	1	33%	1							3		
	RS202	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	Vente		40	5	5	10	20																		34%	1	33%	1	33%	1								3	
	RS203	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	Com Com		40	3	7	10	20																		34%	1	33%	1	33%	1									2
	RS204	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Préparer un projet		35		0	5	30																		34%	1	33%	1	33%	1							1	1	1
	RS211	Stage S2	Stage S2		0																												33%	1	67%	1			1	1	1
	RS210	Portfolio - S2	PORTFOLIO - S2		15		5		10																50%	1					50%	1							1	1	1

Total semestre	Total Etudiant

77	213	80	100
470			

Total semestre				
	ECTS	11	11	8
	TOTAL	15	14	12
	SAE	6	6	5
		40%	43%	42%

Date du vote en conseil de gestion :	20/06/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole… :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	3

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

- [X] Formation Initiale
- [ ] Formation Continue
- [ ] Apprentissage
- [ ] Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement) – Volume horaire – Nb groupes

Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	Nb groupes CM	Nb groupes TD	Nb groupes TP
	RR301	Marketing Mix - 2	Marketing Mix 2	18	20	8	12			1	4	8
	RR302	Entretien de vente	Entretien de vente	18	18			18		1	4	8
	RR303	Principes de la communication digitale	Com. digitale	18	20	8	12			1	4	8
	RR304	Etudes marketing - 3	Etudes marketing - 3	13	15	1	8	6		1	4	8
	RR305	Environnement économique international	EEI	13	14	2	12			1	4	8
	RR306	Droit des activités commerciales - 1	DAC - 1	13	14	2	12			1	4	8
	RR307	Techniques quantitatives et représentations - 3	TQR - 3	13	17	2	15			1	4	8
	RR308	Tableau de bord commercial	Gestion prévisionnelle	13	14	2	12			1	4	8
	RR309	Psychologie sociale du travail	Psychologie sociale	12	12		12			1	4	8
	RR310	Anglais appliqué au commerce - 3	Anglais 3	15	20		10	10		1	4	8
	RR311	LV B appliquée au commerce - 3	LVB 3	15	16		16			1	4	8
	RR312	Ressources et culture numériques - 3	RCN - 3	18	20		16	4		1	4	8
	RR313	Expression, communication, culture - 3	ECC 3	15	18		9	9		1	4	8
	RR314	PPP - 3	PPP - 3	10	10	2	8			1	4	8
	RR315B	Marketing B2B	Marketing B2B	13	15		7	8		1	1	2
	RR315I	Stratégie et veille à l'international	SVIN	13	15		7	8		1	1	2
	RR315D	Stratégie de marketing digital	SMD	13	15		15	0		1	1	2
	RR315M	Management de la performance du point de vente	MPPV	13	15		11	4		1	1	2
	RR316B	Fondamentaux de la relation client	FRC	13	15		15	0		1	1	2
	RR316I	Marketing et vente à l'international	MVIN	13	15		15	0		1	1	2
	RR316D	Créativité et innovation	Créativité et innovation	13	15		11	4		1	1	2
	RR316M	Marketing du point de vente	MPV	13	15		11	4		1	1	2
	RS301	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Piloter un projet		35	5	10	5	15	1	4	8
	RS302B	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	Création d'entreprise		80		25	15	40	1	1	2
	RS302I	Démarche de création d'entreprise à l'international	Créa internationale		80		25	15	40	1	1	2
	RS302D	Démarche de création d'entreprise en contexte digital	Création d'entreprise		80		25	15	40	1	1	2
	RS302M	Démarche d'ouverture d'un point de vente	Création d'entreprise		80		25	15	40	1	1	2
	RS303B	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Diagnostic strat. client		50		20	10	20	1	1	2
	RS303I	Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	Sélection marché étranger		50		20	10	20	1	1	2
	RS303D	Analyse d'une activité digitale	AAD		50		20	10	20	1	1	2
	RS303M	Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel	APVR		50		20	10	20	1	1	2
	RS310	Portfolio - S3	Portfolio - S3		20	1	9		10	1	4	8

Contrôle continu (Ressources: TD / TP, Epreuve promotion entière; SAE: IUT, Stage en entreprise)

E.C.	Ressources TD/TP Oral %	Nombre	Ecrit %	Nombre	Rapport %	Nombre	Autre évaluation %	Nombre	Epreuve promotion entière Ecrit %	Nombre	Rapport %	Nombre	SAE IUT Portfolio %	Nombre	Livrable %	Nombre	Rapport %	Nombre	Soutenance %	Nombre	Stage en entreprise Entreprise %	Nombre	Rapport %	Nombre	Soutenance %	Nombre
RR301	50%	1							50%	1																
RR302			100%	2																						
RR303	50%	1							50%	1																
RR304	50%	1							50%	1																
RR305			50%	1					50%	1																
RR306			50%	1					50%	1																
RR307			50%	1					50%	1																
RR308									100%	2																
RR309			50%	1					50%	1																
RR310	33%	1	33%	1					34%	1																
RR311	33%	1	33%	1					34%%	1																
RR312							100%	2																		
RR313	67%	1	33%	1																						
RR314	50%	1	50%	1																						
RR315B			50%	1					50%	1																
RR315I			100%	2																						
RR315D			50%	1					50%	1																
RR315M			50%	1					50%	1																
RR316B			50%	1					50%	1																
RR316I			50%	1					50%	1																
RR316D			50%	1					50%	1																
RR316M			50%	1					50%	1																
RS301															34%	1	33%	1	33%	1						
RS302B															34%	1	33%	1	33%	1						
RS302I															34%	1	33%	1	33%	1						
RS302D															34%	1	33%	1	33%	1						
RS302M															34%	1	33%	1	33%	1						
RS303B															34%	1	33%	1	33%	1						
RS303I															34%	1	33%	1	33%	1						
RS303D															34%	1	33%	1	33%	1						
RS303M															34%	1	33%	1	33%	1						
RS310													50%	1					50%	1						

Parcours – Coefficients

E.C.	MMPV Marketing et management du point de vente	MDEE Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	BI Business international : achat et vente	BDMRC Business développement et management de la relation client	BC1 Business développement	BC2 Stratégie à l'international	BC3 Marketing digital	BC4 Management	BC5 Relation client	BC6 Opérations à l'international	BC7 E-business et entrepreneuriat	BC8 Retail marketing	BC9 Marketing	BC10 Vente	BC11 Communication commerciale
RR301	X	X	X	X									2		
RR302	X	X	X	X										3	
RR303	X	X	X	X											3
RR304	X	X	X	X									1,5		
RR305	X	X	X	X									1,5		
RR306	X	X	X	X									0,5	0,5	0,5
RR307	X	X	X	X									0,5	0,5	0,5
RR308	X	X	X	X									0,5	0,5	0,5
RR309	X	X	X	X									1		
RR310	X	X	X	X									0,5	1	1
RR311	X	X	X	X									0,5	1	1
RR312	X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RR313	X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RR314	X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RR315B				X	4										
RR315I			X			4									
RR315D		X					4								
RR315M	X							4							
RR316B				X					4						
RR316I			X							4					
RR316D		X									4				
RR316M	X											4			
RS301	X	X	X	X									1	1	1
RS302B				X	0,5				0,5				6	5	5
RS302I			X			0,5				0,5			6	5	5
RS302D		X					0,5				0,5		6	5	5
RS302M	X							0,5				0,5	6	5	5
RS303B				X	5				5						
RS303I			X			5				5					
RS303D		X					5				5				
RS303M	X							5				5			
RS310	X	X	X	X											

Parcours			CM	TD	TP	H. Projet
Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant		33	240	85	85
		Total	443			
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant		33	244	81	85
		Total	443			
Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant		33	240	85	85
		Total	443			
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant		33	240	85	85
		Total	443			

Parcours : Marketing et management du point de vente

	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10	BC11
ECTS				4				4	7	7	8
TOTAL				11				11	17	14	14
SAE				5,5				5,5	7	6	6
				50%				50%	41%	43%	43%

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10	BC11
ECTS			4				4		7	7	8
TOTAL			11				11		17	14	14
SAE			5,5				5,5		7	6	6
			50%				50%		41%	43%	43%

Parcours : Business international : achat et vente

	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10	BC11
ECTS		4				4			7	7	8
TOTAL		11				11			17	14	14
SAE		5,5				5,5			7	6	6
		50%				50%			41%	43%	43%

Parcours : Business développement et management de la relation client

	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10	BC11
ECTS	4				4				7	7	8
TOTAL	11				11				17	14	14
SAE	5,5				5,5				7	6	6
	50%				50%				41%	43%	43%

Date du vote en conseil de gestion :	20/06/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole… :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	4

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

- [X] Formation Initiale
- [ ] Formation Continue
- [ ] Apprentissage
- [ ] Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Epreuve promotion entière – Ecrit		Rapport		SAE – IUT – Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		Stage en entreprise – Entreprise		Rapport		Soutenance	
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre
	RR401	Stratégie marketing	Stratégie marketing	12	15	3	12			1	4	8	50%	1							50%	1																
	RR402	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Négociation 4	13	17	1	8	8		1	4	8			100%	2																						
	RR403	Conception d'une campagne de communication	Campagne de communication	13	15	3	12			1	4	8			50%	1	50%	1																				
	RR404	Droit du travail	Droit du travail	8	10	2	8			1	4	8			50%	1					50%	1																
	RR405	Anglais appliqué au commerce - 4	Anglais - 4	13	17	1	8	8		1	4	8	33%	1	33%	1					34%	1																
	RR406	LV B appliquée au commerce - 4	LVB - 4	13	16		16			1	4	8	33%	1	33%	1					34%	1																
	RR407	Expression, communication, culture - 4	ECC 4	13	17	1	8	8		1	4	8	67%	1	33%	1																						
	RR408	PPP - 4	PPP - 4	5	8		8			1	4	8	50%	1	50%	1																						
	RR409B	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MNGT	20	18	2	16			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR409I	Stratégie achats	Stratégie achats	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR409D	Conduite de projet digital	CPD	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR409M	Merchandising	Merchandising	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR410B	Relation client omnicanal	RCO	25	27	5	22			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR410I	Techniques du commerce international - 1	TCI - 1	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR410D	Stratégie e-commerce	Stratégie e-commerce	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR410M	Management des équipes - 1	Management d'équipe - 1	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR411I	Management interculturel	Management interculturel	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR411D	Business model - 1	Business model - 1	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RR411M	GRC	GRC	15	15	3	12			1	1	2			50%	1					50%	1																
	RS401	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Evaluer un projet		50	5	5	5	35	1	4	8													34%	1	33%	1	33%	1								
	RS402	Pilotage commercial d'une organisation	Pilotage commercial		50	5	5	5	35	1	4	8													34%	1	33%	1	33%	1								
	RS403B	Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	Plan d'ACR		50		10	10	30	1	1	2													34%	1	33%	1	33%	1								
	RS403I	Développement de l'offre à l'international	Développer à l'étranger		50		10	10	30	1	1	2													34%	1	33%	1	33%	1								
	RS403D	Création de site web	Créer un site web		50		10	10	30	1	1	2													34%	1	33%	1	33%	1								
	RS403M	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	Propositions amélioration		50		10	10	30	1	1	2													34%	1	33%	1	33%	1								
	RS411B	StageBDMRC	Stage - S4		0					1	1	2																					33%	1	33%	1	34%	1
	RS411I	StageBI	Stage - S4		0					1	1	2																					33%	1	33%	1	34%	1
	RS411D	StageMDEE	Stage - S4		0					1	1	2																					33%	1	33%	1	34%	1
	RS411M	StageMMPV	Stage - S4		0					1	1	2																					33%	1	33%	1	34%	1
	RS410	Portfolio - S4	Portfolio - S4		30		11	4	15	1	4	8													50%	1					50%	1						

Parcours	MMPV – Marketing et management du point de vente	MDEE – Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	BI – Business international : achat et vente	BDMRC – Business développement et management de la relation client
	X	X	X	X
	X	X	X	X
	X	X	X	X
	X	X	X	X
	X	X	X	X
	X	X	X	X
	X	X	X	X
	X	X	X	X
				X
			X	
		X		
	X			
				X
			X	
		X		
		X		
	X			
	X	X	X	X
	X	X	X	X
				X
			X	
		X		
		X		
	X			
	X	X	X	X
				X
			X	
		X		
				X
			X	
		X		
	X			
	X	X	X	X

Coefficients	BC1 – Business développement	BC2 – Stratégie à l'international	BC3 – Marketing digital	BC4 – Management	BC5 – Relation client	BC6 – Opérations à l'international	BC7 – E-business et entrepreneuriat	BC8 – Retail marketing	BC9 – Marketing	BC10 – Vente	BC11 – Communication commerciale
									3		
										3	
											3
									0,5	0,5	0,5
	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	3										
		1,5									
			1,5								
								1,5			
					3						
						3					
				3							
		1,5									
							3				
								1,5			
									1	1	1
									1	1	1
	3				3						
		3				3					
			3				3				
				3				3			
	2				2				2	2	2
		2				2			2	2	2
			2				2		2	2	2
				2				2	2	2	2
	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Parcours		Total	CM	TD	TP	H. Projet
Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant	340	30	147	48	115
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant	340	30	147	48	115
Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant	340	30	147	48	115
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	340	28	149	48	115

Parcours		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10	BC11
Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS				6				6	6	6	6
	TOTAL				11				11	10,5	10,5	10,5
	SAE				6				6	5	5	5
					55%				55%	48%	48%	48%
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS			6				6		6	6	6
	TOTAL			11				11		10,5	10,5	10,5
	SAE			6				6		5	5	5
				55%				55%		48%	48%	48%
Parcours : Business international : achat et vente	ECTS		6				6			6	6	6
	TOTAL		11				11			10,5	10,5	10,5
	SAE		6				6			5	5	5
			55%				55%			48%	48%	48%
Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	6				6				6	6	6
	TOTAL	11				11				10,5	10,5	10,5
	SAE	6				6				5	5	5
		55%				55%				48%	48%	48%

Date du vote en conseil de gestion :	20/06/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023

UNIVERSITÉ DE REIMS CHAMPAGNE-ARDENNE

IUT Troyes

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole… :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	5

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

- [X] Formation Initiale
- [ ] Formation Continue
- [ ] Apprentissage
- [ ] Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Epreuve promotion entière – Ecrit		Rapport		SAE – IUT – Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		Stage en entreprise – Entreprise		Rapport		Soutenance		Parcours				Coefficients									
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	MMPV	MDEE	BI	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10
																																							Marketing et management du point de vente	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Business international : achat et vente	Business développement et management de la relation client	Management	Business développement	Stratégie à l'international	Marketing digital	Relation client	Opérations à l'international	E-business et entrepreneuriat	Retail marketing	Marketing	Vente
	RR501	Stratégie d'entreprise - 1	Stratégie d'entreprise -1	16	20	10	10			1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X									3	
	RR502	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	NCS - 1	18	20		8	12		1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X										3
	RR503	Financement et régulation de l'économie	FRE	13	15	3	12			1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X									2	
	RR504	Droit des activités commerciales - 2	DAC - 2	13	13	2	11			1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X									1	1
	RR505	Analyse financière	Analyse financière	13	15		15			1	4	8			100%	2																							X	X	X	X									1	1
	RR506	Anglais appliqué au commerce - 5	Anglais - 5	13	15		7	8		1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	RR507	LV B appliquée au commerce - 5	LVB - 5	13	15		7	8		1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	RR508	Expression, communication, culture - 5	ECC - 5	18	20	4	8	8		1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X									1	1
	RR509	PPP - 5	PPP - 5	8	10		10			1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	RR510B	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	RCN appliquées BDMRC	13	15		13	2		1	1	2			50%	1					50%	1																				X		0,5		0,5					
	RR510I	Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.	RCN appliquées BI	13	15		13	2		1	1	2			50%	1					50%	1																			X				0,5			0,5				
	RR510D	Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	RCN appliquées MDEE	13	15		13	2		1	1	2			50%	1					50%	1																		X						0,5			0,5		
	RR510M	Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	RCN appliquées MMPV	13	15		13	2		1	1	2			50%	1					50%	1																	X				0,5							0,5		
	RR511B	Développement des pratiques managériales	DPM	23	25		19	6		1	1	2			50%	1					50%	1																				X		2								
	RR511I	Approvisionnements	Approvisionnements	18	20		16	4		1	1	2			50%	1					50%	1																			X						1				
	RR511D	Management de la créativité et de l'innovation	MNGT CREA et INNOV	15	15		9	6		1	1	2			50%	1					50%	1																		X							1,5				
	RR511M	Parcours expérience client	Expérience client	26	35		25	10		1	1	2			50%	1					50%	1																	X								3				
	RR512B	Management de la valeur client	MVC	21	25		19	6		1	1	2			50%	1					50%	1																				X				2						
	RR512I	Techniques du commerce international - 2	TCI - 2	20	25		17	8		1	1	2			50%	1					50%	1																			X					2					
	RR512D	Référencement	Référencement	16	21		13	8		1	1	2			50%	1					50%	1																		X						1,5					
	RR512M	Management d'équipe - 2	Management équipes - 2	15	15		7	8		1	1	2			50%	1					50%	1																	X				3									
	RR513B	Marketing des services	Marketing des services	25	30		24	6		1	1	2			50%	1					50%	1																				X				3						
	RR513I	Droit international	Droit international	18	20		20			1	1	2			50%	1					50%	1																			X				3						
	RR513D	Stratégie social media et e-CRM	SSMeCRM	15	17		11	6		1	1	2			50%	1					50%	1																		X						1,5				
	RR513M	Supply chain	Supply chain	15	15		15			1	1	2			50%	1					50%	1																	X								1			
	RR514D	Pilotage de l'équipe commerciale	PEC	23	25		17	8		1	1	2			50%	1					50%	1																				X		2							
	RR514I	Logistique et supply chain	Logistique	18	20		12	8		1	1	2			50%	1					50%	1																			X					2				
	RR514D	Business model - 2	Business model - 2	16	20	8	12			1	1	2			50%	1					50%	1																		X							2			
	RR514M	Droit de la distribution	Droit de la distribution	18	20		20			1	1	2			50%	1					50%	1																	X								1		
	RR515I	Marketing achat	Marketing achat	18	20	4	10	6		1	1	2			50%	1					50%	1																			X				0,5		1,5				
	RR515D	Stratégie de contenu et rédaction web	SCRW	15	17	5	6	6		1	1	2			50%	1					50%	1																		X						1				
	RR515M	Trade marketing	Trade marketing	18	20		12	8		1	1	2			50%	1					50%	1																	X								1		
	RR516D	Logistique et supply chain	Logistique	15	15	5	10			1	1	2			50%	1					50%	1																		X						0,5			1				
	RS501B	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Stratégie client		185	15	60	5	105	1	1	2															33%	1	33%	1	34%	1									X		7			7				8	8
	RS501I	Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Mission import ou export		185	15	60	5	105	1	1	2															33%	1	33%	1	34%	1									X			7			7			8	8
	RS501D	Développement d'un projet digital	Projet Digital		185	15	60	5	105	1	1	2															33%	1	33%	1	34%	1								X						7			7		8	8
	RS501M	Approche omnicanale du point de vente	Omnicanalité		185	15	60	5	105	1	1	2															33%	1	33%	1	34%	1							X				7						7	8	8
	RS510	Portfolio - S5	Portfolio - S5		36		16		20	1	4	8													50%	1					50%	1							X	X	X	X										

Parcours	Total Etudiant				
Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant	34	256	69	125
		484			
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant	52	238	69	125
		484			
Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant	38	252	69	125
		484			
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	34	256	69	125
		484			

Parcours		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10
Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS	7							7	8	8
	TOTAL	12							15	17,5	15,5
	SAE	7							7	8	8
		58%							47%	46%	52%
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS				7			7		8	8
	TOTAL				13,5			13,5		17,5	15,5
	SAE				7			7		8	8
					52%			52%		46%	52%
Parcours : Business international : achat et vente	ECTS			7			7			8	8
	TOTAL			12,5			15,5			17,5	15,5
	SAE			7			7			8	8
				56%			45%			46%	52%
Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS		7			7				8	8
	TOTAL		13			14				17,5	15,5
	SAE		7			7				8	8
			54%			50%				46%	52%

Date du vote en conseil de gestion :	20/06/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole... :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	6

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

* cocher la - les case-s concernée-s

Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Volume horaire: Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	Nb groupes: CM	TD	TP	Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral %	Oral Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Autre évaluation %	Autre évaluation Nombre	Epreuve promotion entière – Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	SAE – IUT – Portfolio %	Portfolio Nombre	Livrable %	Livrable Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Stage en entreprise – Entreprise %	Entreprise Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Parcours: MMPV – Marketing et management du point de vente	MDEE – Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	BI – Business international : achat et vente	BDMRC – Business développement et management de la relation client	Coefficients: BC1 – Management	BC2 – Business développement	BC3 – Stratégie à l'international	BC4 – Marketing digital	BC5 – Relation client	BC6 – Opérations à l'international	BC7 – E-business et entrepreneuriat	BC8 – Retail marketing	BC9 – Marketing	BC10 – Vente
	RR601	Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie entreprise - 2	15	25	10	15			1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X									2	
	RR602	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	NCS - 2	14	25	10	5	10		1	4	8			50%	1					50%	1																	X	X	X	X										2
	RR603B	Management des comptes-clés (KAM)	KAM	16	20		13	7		1	1	1			50%	1					50%	1																				X		4								
	RR603I	Anglais appliqué au business international	Anglais BI	13	17,5		15	3		1	1	1			0,5	1					50%	1																			X				4							
	RR603D	Trafic management - analyse d'audience	Trafic management	16	20		13	7		1	1	1			50%	1					50%	1																		X						4					
	RR603M	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	DTRS	10	10		10			1	1	1			50%	1					50%	1																	X				4									
	RR604B	Nouveaux comportements des clients	NCC	10	15		15			1	1	1			50%	1					50%	1																				X					4				
	RR604I	LVB appliquée au commerce international	LVB CI	13	17,5		14	4		1	1	1			50%	1					50%	1																			X						4				
	RR604D	Formalisation et sécurisation d'un business model	FSBM	10	15		15			1	1	1			50%	1					50%	1																		X							4				
	RR604M	Prise de décision-pilotage	Décision-pilotage	16	20		13	7		1	1	1			50%	1					50%	1																	X								4			
	RS611B	Stage - Business développement et management de la relation client - S6 (obligatoire)	Stage - BDMRC - S6		60				60	1	1	1																					33%	1	33%	1	34%	1				X		4			4				1	1
	RS611I	Stage - Business international : achat et vente - S6 (obligatoire)	Stage - BI - S6		60				60	1	1	1																					33%	1	33%	1	34%	1			X			4			4				1	1
	RS611D	Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6 (obligatoire)	Stage - MDEE- S6		60				60	1	1	1																					33%	1	33%	1	34%	1		X					4			4			1	1
	RS611M	Stage - Marketing et management du point de vente - S6 (obligatoire)	Stage - MMPV - S6		60				60	1	1	1																					33%	1	33%	1	34%	1	X				4							4	1	1
	RS610	Portfolio - S6	Portfolio - S6		83	2	16		65	1	4	8													50%	1					50%	1							X	X	X	X	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Parcours		CM	TD	TP	H. Projet	Total Etudiant
Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant	22	59	17	125	223
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant	22	64	17	125	228
Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant	22	64	17	125	228
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	22	64	17	125	228

Parcours		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10
Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS	10							10	5	5
	TOTAL	10							10	5	5
	SAE	6							6	3	3
		60%							60%	60%	60%
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS				10			10		5	5
	TOTAL				10			10		5	5
	SAE				6			6		3	3
					60%			60%		60%	60%
Parcours : Business international : achat et vente	ECTS			10			10			5	5
	TOTAL			10			10			5	5
	SAE			6			6			3	3
				60%			60%			60%	60%
Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS		10			10				5	5
	TOTAL		10			10				5	5
	SAE		6			6				3	3
			60%			60%				60%	60%

Date du vote en conseil de gestion : 20/06/2023

Date du vote de la CPVU : 16/05/2023