



2023-2024

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

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
- Formation Continue
- Apprentissage
- Contrat Professionnel

Élément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire				Nb groupes				Contrôle continu																Parcours	Coefficients																											
												Ressources				Epreuve promotion entière				SAE				Stage en entreprise					BC1	BC2	BC3	BC4	BC5																							
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (19 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Ecrit		Rapport		Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		Entreprise		Rapport		Soutenance		Marketing et management du point de vente	Management	Retail marketing	Marketing	Vente	Communication commerciale												
													%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre							%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre				
	RRA301	Marketing Mix - 2	Marketing Mix 2	18	18		18				1		50%	1							50%	1																			X			2												
	RRA302	Entretien de vente	Entretien de vente	18	18			18			1				100%	2																												X				3								
	RRA303	Principes de la communication digitale	Com. digitale	18	18		18				1		50%	1							50%	1																						X					3							
	RRA304	Etudes marketing - 3	Etudes marketing - 3	13	13		13				1		50%	1							50%	1																							X				1,5							
	RRA305	Environnement économique international	EEI	13	13		13				1										100%	2																								X				1,5						
	RRA306	Droit des activités commerciales - 1	DAC - 1	13	13		13				1				50%	1					50%	1																								X				0,5	0,5	0,5				
	RRA307	Techniques quantitatives et représentations - 3	TQR - 3	13	13		13				1				50%	1					50%	1																								X				0,5	0,5	0,5				
	RRA308	Tableau de bord commercial	Gestion prévisionnelle	13	13		13				1										100%	2																								X				0,5	0,5	0,5				
	RRA309	Psychologie sociale du travail	Psychologie sociale	12	12		12				1				50%	1					50%	1																								X				1						
	RRA310	Anglais appliqué au commerce - 3	Anglais 3	15	15		15				1		33%	1	33%	1					34%	1																								X				0,5	1	1				
	RRA311	LV B appliquée au commerce - 3	LVB 3	15	15		15				1		33%	1	33%	1					34%	1																								X				0,5	1	1				
	RRA312	Ressources et culture numériques - 3	RCN - 3	18	18		18				1									100%	2																										X				0,5	0,5	0,5			
	RRA313	Expression, communication, culture - 3	ECC 3	15	14		7	7			1		67%	1	33%	1																															X				0,5	0,5	0,5			
	RRA314	PPP - 3	PPP - 3	10	5		5				1		50%	1	50%	1																																X				0,5	0,5	0,5		
	RRA315M	Management de la performance du point de vente	MPPV	13	13		13				1				50%	1					50%	1																									X				4					
	RRA316M	Marketing du point de vente	MPV	13	13		13				1				50%	1					50%	1																										X				4				
	RSA301	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Piloter un projet		27		15		12		1										34%	1	33%	1	33%	1																					X				1	1	1			
	RSA302M	Démarche d'ouverture d'un point de vente	Création d'entreprise		60		30		30		1										34%	1	33%	1	33%	1																						X				0,5	0,5	6	5	5
	RSA303M	Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel	APVR		20		10		10		1										34%	1	33%	1	33%	1																							X				5	5		
	RSA310	Portfolio - S3	Portfolio - S3		20		10		10		1										50%	1																												X						

Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant
------------------------------------------------------	----------------

0	264	25	62
351			

Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS	4	4	7	7	8
	TOTAL	10,5	10,5	17	14	14
	SAE	5,5	5,5	7	6	6
		52%	52%	41%	43%	43%

Date du vote en conseil de gestion :	Sous réserve de validation en conseil d'institut (novembre 2023)
Date du vote de la CFVU :	26/09/2023



2023-2024

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

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
- Formation Continue
- Apprentissage
- Contrat Professionnel

Élément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire		Nb groupes			Contrôle continu															Parcours	Coefficients																				
									Ressources					SAE											MMPV	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5															
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (19 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Epreuve promotion entière		IUT				Stage en entreprise			Marketing et management du point de vente	Management	Retail marketing	Marketing	Vente	Communication commerciale										
													%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%							Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	
	RRA401	Stratégie marketing	Stratégie marketing	12	12	12				1			50%	1								50%	1												X				3						
	RRA402	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur		13	13	13				1				100%	2																				X				3						
	RRA403	Conception d'une campagne de communication	Campagne de communication	13	12	12				1				50%	1	50	1																		X						3				
	RRA404	Droit du travail	Droit du travail	8	12	12				1				50%	1								50%	1											X				0,5	0,5	0,5				
	RRA405	Anglais appliqué au commerce - 4	Anglais - 4	13	13	13				1				33%	1	33%	1						34%	1											X			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			
	RRA406	LV B appliquée au commerce - 4	LVB - 4	13	13	13				1				33%	1	33%	1						34%	1											X			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			
	RRA407	Expression, communication, culture - 4	ECC 4	13	13	13				1				67%	1	33%	1																		X			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			
	RRA408	PPP - 4	PPP - 4	5	5	5				1				50%	1	50%	1																		X			0,5	0,5						
	RRA409M	Merchandising	Merchandising	15	15	15				1					50%	1							50%	1											X				1,5						
	RRA410M	Management des équipes - 1	Management d'équipe - 1	15	15	15				1					50%	1							50%	1											X			3							
	RRA411M	GRC	GRC	15	15	15				1					50%	1							50%	1											X				1,5						
	RSA401	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Evaluer un projet		35		15		20		1																									X				1			1		
	RSA402	Pilotage commercial d'une organisation	Pilotage commercial		35		15		20		1																									X				1			1		
	RSA403M	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	Propositions amélioration		35		15		20		1																									X				3			3		
	RSA412M	Alternance	Alternance		0						1																									X				2			2		2
	RSA410	Portfolio - S4	Portfolio - S4		28		12		16		1																									X				1			1		1

Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant
------------------------------------------------------	----------------

0	195	0	76
271			

Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS	6	6	6	6	6
	TOTAL	11	11	10	10	10
	SAE	6	6	5	5	5
		55%	55%	50%	50%	50%

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

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



2023-2024

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

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
- Formation Continue
- Apprentissage
- Contrat Professionnel

Élément Constitutif (Enseignement)				Contrôle continu										SAE										Parcours	Coefficients										
				Ressources					Epreuve promotion entière					IUT					Stage en entreprise						BC1	BC2	BC3	BC4							
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (19 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	Ecrit	Rapport	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance	Marketing et management du point de vente	Management	Retail marketing	Marketing	Vente	
TD8ZE010	RRA501	Stratégie d'entreprise - 1	Stratégie d'entreprise -1	16	16		16								50%	1					50%	1									X			3	
TD8ZE020	RRA502	Négociation dans des contextes spécifiques - 1	NCS - 1	18	18		18								50%	1					50%	1									X				3
TD8ZE030	RRA503	Financement et régulation de l'économie	FRE	13	13		13								50%	1					50%	1									X			2	
TD8ZE040	RRA504	Droit des activités commerciales - 2	DAC - 2	13	13		13								50%	1					50%	1									X			1	1
TD8ZE050	RRA505	Analyse financière	Analyse financière	13	13		13								50%	1					50%	1									X			1	1
TD8ZE060	RRA506	Anglais appliqué au commerce - 5	Anglais - 5	13	13		13								50%	1					50%	1									X	0,5	0,5	0,5	0,5
TD8ZE070	RRA507	LV B appliquée au commerce - 5	LVB - 5	13	13		13								50%	1					50%	1									X	0,5	0,5	0,5	0,5
TD8ZE080	RRA508	Expression, communication, culture - 5	ECC - 5	18	18		18								50%	1					50%	1									X			1	1
TD8ZE090	RRA509	PPP - 5	PPP - 5	8	5		5								50%	1					50%	1									X	0,5	0,5	0,5	0,5
TD83E10M	RRA510M	Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	RCN appliquées MMPV	13	13		13								50%	1					50%	1									X	0,5	0,5		
TD83E11M	RRA511M	Parcours expérience client	Expérience client	26	26		26								50%	1					50%	1									X		3		
TD83E12M	RRA512M	Management d'équipe - 2	Management équipes - 2	15	13		13								50%	1					50%	1									X	3			
TD83E13M	RRA513M	Supply chain	Supply chain	15	15		15								50%	1					50%	1									X		1		
TD83E14M	RRA514M	Droit de la distribution	Droit de la distribution	18	18		18								50%	1					50%	1									X		1		
TD83E15M	RRA515M	Trade marketing	Trade marketing	18	18		18								50%	1					50%	1									X		1		
TD83E51M	RSA501M	Approche omnicanale du point de vente	Omnicanalité		127		62		65		1	2											33%	1	33%	1	34%	1			X	7	7	8	8
TD8ZE600	RSA510	Portfolio - S5	Portfolio - S5	36		16		20		1	2											50%	1			50%	1			X					

Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant
------------------------------------------------------	----------------

0	303	0	85
388			

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%

Date du vote en conseil de gestion :
Date du vote de la CFVU : 21/06/2022



2023-2024

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

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

- Formation Initiale
- Formation Continue
- Apprentissage
- Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Contrôle continu													Parcours	Coefficients															
				Ressources									SAE					MMPV	BC1	BC2	BC3	BC4											
				TD / TP				Epreuve promotion entière					IUT										Stage en entreprise										
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (19 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance	Marketing et management du point de vente	Management	Retail marketing	Marketing	Vente	
TD8ZF010	RRA601	Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie entreprise - 2	15	20		20							50%	1					50%	1								X			2	
TD8ZF020	RRA602	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	NCS - 2	14	20		20							50%	1					50%	1								X				2
TD83F03M	RRA603M	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	DTRS	10	14		14							50%	1					50%	1							X	4				
TD83F04M	RRA604M	Prise de décision-pilotage	Décision-pilotage	16	20		20							50%	1					50%	1							X		4			
TD8ZF620	RSA612	Alternance S6	Alternance	0																				33%	1	33%	1	34%	X	4	4	1	1
TD8ZF600	RSA610	Portfolio - S6	Portfolio - S6	106			16		90											50%	1			50%	1			X	2	2	2	2	

Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant
------------------------------------------------------	----------------

0	90	0	90
180			

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%

Date du vote en conseil de gestion :	20/06/2022
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023