Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

**Formation** **1ère année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T)**

**Spécialité** **Techniques de commercialisation (TC)**

**Responsable** Céline Jacob

Session unique / Contrôle continu intégral / Etudiant assidu *

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 Niveau 1 : Marketing** | 1 | |
| | UE | UE1 S1 - Construire une offre commerciale simple | | 11 |
| | | UE1 S2 - Construire une offre commerciale simple | | 11 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 Niveau 1 : Vente** | 1 | |
| | UE | UE2 S1 - Préparer l'entretien de vente | | 11 |
| | | UE2 S2 - Préparer l'entretien de vente | | 11 |
| C3 | BLOC | **Compétence 3 Niveau 1 : Communication commerciale** | 1 | |
| | UE | UE3 S1 - Structurer un plan de communication | | 8 |
| | | UE3 S2 - Structurer un plan de communication | | 8 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources

SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation

UE = Unité d'enseignement

S1 = Semestre 1 / S2 = Semestre 2

Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

2024-2025

1ère année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC)

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE3 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| S1 | RES | R 1.01 | Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur | 12 | | |
| | | R 1.02 | Fondamentaux de la vente | | 12 | |
| | | R 1.03 | Fondamentaux de la communication commerciale | | | 12 |
| | | R 1.04 | Études Marketing 1 | 6 | | 8 |
| | | R 1.05 | Environnement économique de l'entreprise | 8 | | |
| | | R 1.06 | Environnement juridique de l'entreprise | 6 | | 8 |
| | | R 1.07 | Techniques quantitatives et représentations 1 | 3 | 8 | 5 |
| | | R 1.08 | Elements financiers de l'entreprise | 5 | 6 | |
| | | R 1.09 | Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché | 8 | | |
| | | R 1.10 | Initiation à la Conduite de projet | 1 | 4 | 4 |
| | | R 1.11 | Anglais appliqué au commerce 1 | 2 | 7 | 5 |
| | | R 1.12 | Langue B appliquée au commerce 1 | 2 | 7 | 5 |
| | | R 1.13 | Ressources et culture numériques 1 | 2 | 6 | 6 |
| | | R 1.14 | Expression Communication et Culture 1 | 3 | 8 | 5 |
| | | R 1.15 | PPP 1 | 2 | 2 | 2 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S1 | | | |
| | | SAE1.01 | Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché | 40 | | |
| | | SAE1.02 | Vente : Démarche de prospection | | 40 | |
| | | SAE1.03 | Communication commerciale : Création d'un support "print" | | | 40 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** |
| **Total S1** | | | | **100** | **100** | **100** |
| S2 | RES | R2.01 | Marketing Mix - 1 | 12 | | |
| | | R2.02 | Prospection et négociation | | 12 | |
| | | R2.03 | Moyens de la communication commerciale | | | 12 |
| | | R2.04 | Etudes marketing 2 | 11 | | |
| | | R2.05 | Relations contractuelles commerciales | 3 | 5 | 5 |
| | | R2.06 | Techniques quantitatives et représentations 2 | 4 | 5 | 5 |
| | | R2.07 | Coûts, marges et prix d'une offre simple | 3 | 5 | 5 |
| | | R2.08 | Connaissance des canaux de commercialisation et distribution | 11 | | |
| | | R2.09 | Psychologie sociale | | 7 | 5 |
| | | R2.10 | Gestion et conduite de projet | 2 | 3 | 5 |
| | | R2.11 | Anglais du commerce 2 | 3 | 5 | 5 |
| | | R2.12 | Langue B du commerce 2 | 3 | 5 | 5 |
| | | R2.13 | Ressources et culture numériques 2 | 3 | 5 | 5 |
| | | R2.14 | Expression, communication et culture 2 | 4 | 5 | 5 |
| | | R2.15 | PPP 2 | 1 | 3 | 3 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S2 | 2 | 2 | 2 |
| | | SAE 2.01 | Marketing : marketing mix | 20 | | |
| | | SAE 2.02 | Vente : Préparation d'un entretien de vente | | 20 | |
| | | SAE 2.03 | Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication | | | 20 |
| | | SAE 2.04 | Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | 9 | 9 | 9 |
| | | SAE 2.05 | Stage de 4 semaines (Evalué au travers d'un rapport individuel) | 9 | 9 | 9 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** |
| **Total S2** | | | | **100** | **100** | **100** |

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 2ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Business développement et management de la relation client (BDMRC)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |

Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu *

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 niveau 2 : Marketing** | 2 | |
| | UE | UE1 S3 - Construire une offre commerciale complexe ou innovante | | 7 |
| | | UE1 S4 - Construire une offre commerciale complexe ou innovante | | 6 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 niveau 2 : Vente** | 2 | |
| | UE | UE2 S3 - Mener un entretien de vente simple | | 7 |
| | | UE2 S4 - Mener un entretien de vente simple | | 6 |
| C3 | BLOC | **Compétence 3 niveau 2 : Communication commerciale** | 2 | |
| | UE | UE3 S3 - Élaborer un plan de communication | | 8 |
| | | UE3 S4 - Élaborer un plan de communication | | 6 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 niveau 2 : Business développement** | 1 | |
| | UE | UE4 S3 - Agir en tant que membre de l'équipe commerciale | | 4 |
| | | UE4 S4 - Agir en tant que membre de l'équipe commerciale | | 6 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 niveau 2 : Relation client** | 1 | |
| | UE | UE5 S3 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client | | 4 |
| | | UE5 S4 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client | | 6 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources
SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation
UE = Unité d'enseignement
S3 = Semestre 3 / S4 = Semestre 4
Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 2ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Business développement et management de la relation client (BDMRC) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE3 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S3 | RES | R3.01 | Marketing Mix 2 | 12 | | | | |
| | | R3.02 | Entretien de vente | | 17 | | | |
| | | R3.03 | Principes de la communication digitale | | | 17 | | |
| | | R3.04 | Etudes marketing 3 | 10 | | | | |
| | | R3.05 | Environnement économique international | 10 | | | | |
| | | R3.06 | Droit des activités commerciales 1 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.07 | Techniques quantitatives et représentations 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.08 | Tableau de bord commercial | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.09 | Psychologie sociale du travail | 6 | | | | |
| | | R3.10 | Anglais appliqué au commerce 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.11 | LVB appliquée au commerce 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.12 | Ressources et culture numériques 3 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 |
| | | R3.13 | Expression Communication Culture 3 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 |
| | | R3.14 | PPP 3 | 1 | 1 | 1 | | |
| | | R3.15.BDMRC | Marketing B to B | | | | 30 | 24 |
| | | R3.16.BDMRC | Fondamentaux de la relation Client | | | | 24 | 30 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S3 | | | | | |
| | | SAE3.01 | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | | | | | |
| | | SAE3.02.BDMRC | Démarche de création d'entreprise | 40 | 40 | 40 | 5 | 5 |
| | | SAE3.03.BDMRC | Diagnostic commercial | | | | 35 | 35 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S3** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S4 | RES | R4.01 | Stratégie Marketing | 25 | | | | |
| | | R4.02 | Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | | 25 | | | |
| | | R4.03 | Conception d'une campagne de communication | | | 25 | | |
| | | R4.04 | Droit du travail | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | R4.05 | Anglais appliqué au commerce 4 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| | | R4.06 | LVB appliquée au commerce 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | R4.07 | Expression Communication Culture 3 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | R4.08 | PPP 4 | | | | 2 | 2 |
| | | R4.09.BDMRC | Fondamentaux du management de l'équipe commerciale | | | | 15 | 10 |
| | | R4.10.BDMRC | Relation client omnicanal | | | | 13 | 18 |
| | **Somme RES** | | | **55** | **55** | **55** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | SAE4.01 | Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | 15 | 15 | 15 | 10 | 10 |
| | | SAE4.02 | Pilotage commercial d'une organisation (jeu simul entreprise) | 3 | 3 | 3 | | |
| | | SAE4.03.BDMRC | Plan d'actions commercial et relationnel | | | | 15 | 15 |
| | | SAE4.04.BDMRC | Stage de 8 semaines | 26 | 26 | 26 | 14 | 14 |
| | **Somme SAE** | | | **45** | **45** | **45** | **40** | **40** |
| **Total S4** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 2ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |

Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu *

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 niveau 2 : Marketing** | 2 | |
| | UE | UE1 S3 - Construire une offre commerciale complexe ou innovante | | 7 |
| | | UE1 S4 - Construire une offre commerciale complexe ou innovante | | 6 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 niveau 2 : Vente** | 2 | |
| | UE | UE2 S3 - Mener un entretien de vente simple | | 7 |
| | | UE2 S4 - Mener un entretien de vente simple | | 6 |
| C3 | BLOC | **Compétence 3 niveau 2 : Communication commerciale** | 2 | |
| | UE | UE3 S3 - Élaborer un plan de communication | | 8 |
| | | UE3 S4 - Élaborer un plan de communication | | 6 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 niveau 2 : Marketing digital** | 1 | |
| | UE | UE4 S3 - Participer activement au projet digital | | 4 |
| | | UE4 S4 - Participer activement au projet digital | | 6 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 niveau 2 : E-business et entrepreneuriat** | 1 | |
| | UE | UE5 S3 - Construire un projet e-business en tant que partie prenante active | | 4 |
| | | UE5 S4 - Construire un projet e-business en tant que partie prenante active | | 6 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources

SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation

UE = Unité d'enseignement

S3 = Semestre 3 / S4 = Semestre 4

Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 2ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE3 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S3 | RES | R3.01 | Marketing Mix 2 | 12 | | | | |
| | | R3.02 | Entretien de vente | | 17 | | | |
| | | R3.03 | Principes de la communication digitale | | | 17 | | |
| | | R3.04 | Etudes marketing 3 | 10 | | | | |
| | | R3.05 | Environnement économique international | 10 | | | | |
| | | R3.06 | Droit des activités commerciales 1 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.07 | Techniques quantitatives et représentations 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.08 | Tableau de bord commercial | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.09 | Psychologie sociale du travail | 6 | | | | |
| | | R3.10 | Anglais appliqué au commerce 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.11 | LVB appliquée au commerce 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.12 | Ressources et culture numériques 3 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 |
| | | R3.13 | Expression Communication Culture 3 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 |
| | | R3.14 | PPP 3 | 1 | 1 | 1 | | |
| | | R3.15 | Statégie de marketing digital | | | | 30 | 24 |
| | | R3.16 | Créativité et innovation | | | | 24 | 30 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S3 | | | | | |
| | | SAE3.01 | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | | | | | |
| | | SAE3.MDEE.02 | Démarche de création d'entreprise en contexte digital | 40 | 40 | 40 | 5 | 5 |
| | | SAE3.MDEE.03 | Analyse d'une activité digitale | | | | 35 | 35 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S3** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S4 | RES | R4.01 | Stratégie Marketing | 25 | | | | |
| | | R4.02 | Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | | 25 | | | |
| | | R4.03 | Conception d'une campagne de communication | | | 25 | | |
| | | R4.04 | Droit du travail | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | R4.05 | Anglais appliqué au commerce 4 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| | | R4.06 | LVB appliquée au commerce 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | R4.07 | Expression Communication Culture 3 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | R4.08 | PPP 4 | | | | 2 | 2 |
| | | R4.09.MDEE | Conduite de projet digital | | | | 10 | 10 |
| | | R4.10.MDEE | Stratégie e-commerce | | | | 10 | 8 |
| | | R4.11.MDEE | Business model 1 | | | | 8 | 10 |
| | **Somme RES** | | | **55** | **55** | **55** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | SAE4.01 | Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | 15 | 15 | 15 | 10 | 10 |
| | | SAE4.02 | Pilotage commercial d'une organisation (jeu simul entreprise) | 3 | 3 | 3 | | |
| | | SAE4.03.MDEE | Création de site web | | | | 13 | 13 |
| | | SAE4.04.MDEE | Stage de 8 semaines | 26 | 26 | 26 | 16 | 16 |
| | **Somme SAE** | | | **45** | **45** | **45** | **40** | **40** |
| **Total S4** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 2ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Business international : achat et vente (BI)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |

Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu *

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 niveau 2 : Marketing** | 2 | |
| | UE | UE1 S3 - Construire une offre commerciale complexe ou innovante | | 7 |
| | | UE1 S4 - Construire une offre commerciale complexe ou innovante | | 6 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 niveau 2 : Vente** | 2 | |
| | UE | UE2 S3 - Mener un entretien de vente simple | | 7 |
| | | UE2 S4 - Mener un entretien de vente simple | | 6 |
| C3 | BLOC | **Compétence 3 niveau 2 : Communication commerciale** | 2 | |
| | UE | UE3 S3 - Élaborer un plan de communication | | 8 |
| | | UE3 S4 - Élaborer un plan de communication | | 6 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 niveau 2 : Stratégie à l'international** | 1 | |
| | UE | UE4 S3 - Agir en tant qu'assistant développement import / export | | 4 |
| | | UE4 S4 - Agir en tant qu'assistant développement import / export | | 6 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 niveau 2 : Opérations à l'international** | 1 | |
| | UE | UE5 S3 - Commercialiser à l'international une offre simple | | 4 |
| | | UE5 S4 - Commercialiser à l'international une offre simple | | 6 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources
SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation
UE = Unité d'enseignement
S3 = Semestre 3 / S4 = Semestre 4
Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 2ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Business international : achat et vente (BI) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE3 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S3 | RES | R3.01 | Marketing Mix 2 | 12 | | | | |
| | | R3.02 | Entretien de vente | | 17 | | | |
| | | R3.03 | Principes de la communication digitale (cours en anglais *) | | | 17 | | |
| | | R3.04 | Etudes marketing 3 | 10 | | | | |
| | | R3.05 | Environnement économique international | 10 | | | | |
| | | R3.06 | Droit des activités commerciales 1 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.07 | Techniques quantitatives et représentations 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.08 | Tableau de bord commercial | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.09 | Psychologie sociale du travail | 6 | | | | |
| | | R3.10 | Anglais appliqué au commerce 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.11 | LVB appliquée au commerce 3 | 3 | 6 | 6 | | |
| | | R3.12 | Ressources et culture numériques 3 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 |
| | | R3.13 | Expression Communication Culture 3 | 3 | 6 | 6 | 3 | 3 |
| | | R3.14 | PPP 3 | 1 | 1 | 1 | | |
| | | R3.15.BI | Stratégie et veille à l'international (cours en anglais*) | | | | 27 | 27 |
| | | R3.16.BI | Marketing et vente à l'international (cours en anglais*) | | | | 27 | 27 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S3 | | | | | |
| | | SAE3.01 | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | | | | | |
| | | SAE3.02.BI | Démarche de création d'entreprise à l'international | 40 | 40 | 40 | 5 | 5 |
| | | SAE3.03.BI | Sélection de marchés à l'étranger (cours en anglais*) | | | | 35 | 35 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S3** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S4 | RES | R4.01 | Stratégie Marketing | 25 | | | | |
| | | R4.02 | Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | | 25 | | | |
| | | R4.03 | Conception d'une campagne de communication | | | 25 | | |
| | | R4.04 | Droit du travail | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | R4.05 | Anglais appliqué au commerce 4 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| | | R4.06 | LVB appliquée au commerce 4 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | R4.07 | Expression Communication Culture 3 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | R4.08 | PPP 4 | | | | 2 | 2 |
| | | R4.09.BI | Stratégie Achats (cours en anglais*) | | | | 8 | 10 |
| | | R4.10.BI | Techniques du commerce international 1 | | | | 10 | 10 |
| | | R4.11.BI | Management interculturel (cours en anglais*) | | | | 10 | 8 |
| | **Somme RES** | | | **55** | **55** | **55** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | SAE4.01 | Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | 15 | 15 | 15 | 10 | 10 |
| | | SAE4.02 | Pilotage commercial d'une organisation (jeu simul entreprise) | 3 | 3 | 3 | | |
| | | SAE4.03.BI | Développement de l'offre à l'international (cours en anglais*) | | | | 12 | 12 |
| | | SAE4.04.BI | Stage de 8 semaines | 26 | 26 | 26 | 17 | 17 |
| | **Somme SAE** | | | **45** | **45** | **45** | **40** | **40** |
| **Total S4** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** | **100** |

** cours en anglais : sous réserve des recrutements en cours*

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 3ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Business développement et management de la relation client (BDMRC)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |

Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu *

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 : Marketing** | 3 | |
| | UE | UE1 S5 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| | | UE1 S6 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 : Vente** | 3 | |
| | UE | UE2 S5 - Mener une vente complexe | | 8 |
| | | UE2 S6 - Mener une vente complexe | | 8 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 : Business développement** | 2 | |
| | UE | UE4 S5 - Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale | | 7 |
| | | UE4 S6 - Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale | | 7 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 : Relation client** | 2 | |
| | UE | UE5 S5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client | | 7 |
| | | UE5 S6 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client | | 7 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources
SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation
UE = Unité d'enseignement
S5 = Semestre 5 / S6 = Semestre 6
Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 3ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Business développement et management de la relation client (BDMRC) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S5 | RES | R5.01 | Stratégie d'entreprise | 20 | | | |
| | | R5.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 1 | | 20 | | |
| | | R5.03 | Financement et régulation de l'économie | 7 | | 7 | 7 |
| | | R5.04 | Droit des activités commerciales - 2 | 7 | 8 | 7 | |
| | | R5.05 | Analyse financière | 7 | 8 | | 7 |
| | | R5.06 | Anglais appliqué au commerce - 5 | 6 | 7 | 5 | 5 |
| | | R5.07 | LV B appliquée au commerce - 5 | 6 | 7 | 5 | 5 |
| | | R5.08 | Expression, communication, culture - 5 | 6 | 9 | 5 | 5 |
| | | R5.09 | PPP - 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | R5.10 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R5.BDMRC.10 | Ressources et culture numériques appliquées au Business développement et au management de la relation client | | | 8 | 8 |
| | | R5.BDMRC.11 | Développement des pratiques managériales | | | 11 | |
| | | R5.BDMRC.12 | Management de la valeur client | | | | 11 |
| | | R5.BDMRC.13 | Marketing des services | | | | 11 |
| | | R5.BDMRC.14 | Pilotage de l'équipe commerciale | | | 11 | |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S5 | | | | |
| | | SAÉ 5.BDMRC.01 | Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise | 40 | 40 | 40 | 40 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S5** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S6 | RES | R6.01 | Stratégie d'entreprise - 2 | 40 | | | |
| | | R6.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 2 | | 40 | | |
| | | R6.03 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R6.BDMRC.03 | Management des comptes-clés (KAM) | | | 40 | |
| | | R6.BDMRC.04 | Nouveaux comportements des clients | | | | 40 |
| | **Somme RES** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| | SAE | AL | Jeu d'entreprise 2 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | Portfolio | Portfolio - S6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | stage-alt | Alternance ou stage de 14 semaines | 47 | 47 | 47 | 47 |
| | **Somme SAE** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| **Total S6** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 3ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |
| | Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu * |

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 niveau 3 : Marketing** | 3 | |
| | UE | UE1 S5 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| | | UE1 S6 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 niveau 3 : Vente** | 3 | |
| | UE | UE2 S5 - Mener une vente complexe | | 8 |
| | | UE2 S6 - Mener une vente complexe | | 8 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 niveau 3 : Marketing digital** | 2 | |
| | UE | UE4 S5 - Développer le projet digital en tant qu'initiateur | | 7 |
| | | UE4 S6 - Développer le projet digital en tant qu'initiateur | | 7 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 niveau 3 : E-business et entrepreneuriat** | 2 | |
| | UE | UE5 S5 - Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise | | 7 |
| | | UE5 S6 - Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise | | 7 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources
SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation
UE = Unité d'enseignement
S5 = Semestre 5 / S6 = Semestre 6
Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 3ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S5 | RES | R5.01 | Stratégie d'entreprise | 20 | | | |
| | | R5.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 1 | | 20 | | |
| | | R5.03 | Financement et régulation de l'économie | 7 | | | 6 |
| | | R5.04 | Droit des activités commerciales - 2 | 7 | 8 | | 5 |
| | | R5.05 | Analyse financière | 7 | 8 | | 5 |
| | | R5.06 | Anglais appliqué au commerce - 5 | 6 | 7 | 5 | 5 |
| | | R5.07 | LV B appliquée au commerce - 5 | 6 | 7 | 5 | 5 |
| | | R5.08 | Expression, communication, culture - 5 | 6 | 9 | 5 | |
| | | R5.09 | PPP - 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | R5.10 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R5.MDEE.10 | Ressources et culture numériques appliquées au Marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat | | | 7 | 6 |
| | | R5.MDEE.11 | Management de la créativité et de l'innovation | | | | 10 |
| | | R5.MDEE.12 | Référencement | | | 10 | |
| | | R5.MDEE.13 | Stratégie Social Media et e-CRM | | | 10 | |
| | | R5.MDEE.14 | Business model - 2 | | | | 10 |
| | | R5.MDEE.15 | Stratégie de contenu et rédaction web | | | 10 | |
| | | R5.MDEE.16 | Logistique et supply chain | | | 7 | 7 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S5 | | | | |
| | | SAÉ 5.MDEE.01 | Développement d'un projet digital | 40 | 40 | 40 | 40 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S5** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S6 | RES | R6.01 | Stratégie d'entreprise - 2 | 40 | | | |
| | | R6.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 2 | | 40 | | |
| | | R6.03 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R6.MDEE.03 | Trafic management - analyse d'audience | | | 40 | |
| | | R6.MDEE.04 | Formalisation et sécurisation d'un business model | | | | 40 |
| | **Somme RES** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| | SAE | AL | Jeu d'entreprise 2 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | Portfolio | Portfolio - S6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | stage-alt | Alternance ou stage de 14 semaines | 47 | 47 | 47 | 47 |
| | **Somme SAE** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| **Total S6** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 3ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Business international : achat et vente (BI)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |
| | Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu * |

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 : Marketing** | 3 | |
| | UE | UE1 S5 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| | | UE1 S6 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 : Vente** | 3 | |
| | UE | UE2 S5 - Mener une vente complexe | | 8 |
| | | UE2 S6 - Mener une vente complexe | | 8 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 : Stratégie à l'international** | 2 | |
| | UE | UE4 S5 - Agir en tant que chargé du développement import / export | | 7 |
| | | UE4 S6 - Agir en tant que chargé du développement import / export | | 7 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 : Opérations à l'international** | 2 | |
| | UE | UE5 S5 - Commercialiser à l'international une offre complexe | | 7 |
| | | UE5 S6 - Commercialiser à l'international une offre complexe | | 7 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources
SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation
UE = Unité d'enseignement
S5 = Semestre 5 / S6 = Semestre 6
Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 3ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Business international : achat et vente (BI) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S5 | RES | R5.01 | Stratégie d'entreprise | 20 | | | |
| | | R5.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 1 | | 20 | | |
| | | R5.03 | Financement et régulation de l'économie | 7 | | 8 | |
| | | R5.04 | Droit des activités commerciales - 2 | 7 | 8 | | 4 |
| | | R5.05 | Analyse financière | 7 | 8 | 5 | |
| | | R5.06 | Anglais appliqué au commerce - 5 | 6 | 7 | 6 | 4 |
| | | R5.07 | LV B appliquée au commerce - 5 | 6 | 7 | 6 | 4 |
| | | R5.08 | Expression, communication, culture - 5 | 6 | 9 | 4 | 4 |
| | | R5.09 | PPP - 5 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| | | R5.10 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R5.BI.10 | Ressources et culture numériques appliquées au Business international, achat et vente. | | | 8 | 6 |
| | | R5.BI.11 | Approvisionnements | | | | 10 |
| | | R5.BI.12 | Techniques du commerce international - 2 | | | | 10 |
| | | R5.BI.13 | Droit international | | | 13 | |
| | | R5.BI.14 | Logistique et supply chain | | | | 10 |
| | | R5.BI.15 | Marketing achat | | | 9 | 7 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S5 | | | | |
| | | SAÉ 5.BI.01 | Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise | 40 | 40 | 40 | 40 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S5** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S6 | RES | R6.01 | Stratégie d'entreprise - 2 | 40 | | | |
| | | R6.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 2 | | 40 | | |
| | | R6.03 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R6.BI.03 | Anglais appliqué au Business International | | | 20 | 20 |
| | | R6.BI.04 | LVB appliquée au commerce international | | | 20 | 20 |
| | **Somme RES** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| | SAE | AL | Jeu d'entreprise 2 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | Portfolio | Portfolio - S6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | stage-alt | Stage de 14 semaines | 47 | 47 | 47 | 47 |
| | **Somme SAE** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| **Total S6** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |

## Modalités de contrôle des connaissances et des compétences - IUT de Vannes / Année 2024-2025

| | |
|---|---|
| **Formation** | 3ème année Bachelor universitaire de technologie (B.U.T) |
| **Spécialité** | **Techniques de commercialisation (TC)** |
| **Parcours** | **Marketing et management du point de vente (MMPV)** |
| **Responsable** | Céline Jacob |
| | Session unique / Contrôle continu intégral / Formation en initiale / Etudiant assidu * |

| Compétence | Nature | LIBELLÉ | Niveau | ECTS UE |
|---|---|---|---|---|
| C1 | BLOC | **Compétence 1 : Marketing** | 3 | |
| | UE | UE1 S5 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| | | UE1 S6 - Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités | | 8 |
| C2 | BLOC | **Compétence 2 : Vente** | 3 | |
| | UE | UE2 S5 - Mener une vente complexe | | 8 |
| | | UE2 S6 - Mener une vente complexe | | 8 |
| C4 | BLOC | **Compétence 4 : Management** | 2 | |
| | UE | UE4 S5 - Mobiliser l'équipe au niveau stratégique | | 7 |
| | | UE4 S6 - Mobiliser l'équipe au niveau stratégique | | 7 |
| C5 | BLOC | **Compétence 5 : Retail marketing** | 2 | |
| | UE | UE5 S5 - Manager la dynamique de l'espace de vente | | 7 |
| | | UE5 S6 - Manager la dynamique de l'espace de vente | | 7 |

* en fonction des situations particulières d'étudiants, des dispenses d'assiduité peuvent être étudiées par l'équipe pédagogique. Ces dispositions feront alors l'objet d'un contrat pédagogique spécifique

RES = Ressources
SAE = Situation d'apprentissage et d'évaluation
UE = Unité d'enseignement
S5 = Semestre 5 / S6 = Semestre 6
Code PN = code du programme national - AL = Adaptation locale

| 2024-2025 | 3ème année Bachelor universitaire de Technologie Spécialité Techniques de commercialisation (TC) |
|---|---|
| Parcours | Marketing et management du point de vente (MMPV) |

| Semestre | Eléments | Code PN | LIBELLÉ | COEF UE1 | COEF UE2 | COEF UE4 | COEF UE5 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| S5 | RES | R5.01 | Stratégie d'entreprise | 20 | | | |
| | | R5.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 1 | | 20 | | |
| | | R5.03 | Financement et régulation de l'économie | 7 | | 8 | 3 |
| | | R5.04 | Droit des activités commerciales - 2 | 7 | 8 | | 3 |
| | | R5.05 | Analyse financière | 7 | 8 | 8 | |
| | | R5.06 | Anglais appliqué au commerce - 5 | 6 | 7 | 6 | 3 |
| | | R5.07 | LV B appliquée au commerce - 5 | 6 | 7 | 6 | 3 |
| | | R5.08 | Expression, communication, culture - 5 | 6 | 9 | 6 | 3 |
| | | R5.09 | PPP - 5 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| | | R5.10 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R5.MMPV.10 | Ressources et culture numériques appliquées au Marketing et management du point de vente | | | 12 | 4 |
| | | R5.MMPV.11 | Parcours expérience client | | | | 10 |
| | | R5.MMPV.12 | Management d'équipe - 2 | | | 12 | |
| | | R5.MMPV.13 | Supply chain | | | | 10 |
| | | R5.MMPV.14 | Droit de la distribution | | | | 10 |
| | | R5.MMPV.15 | Trade Marketing | | | | 10 |
| | **Somme RES** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| | SAE | Portfolio | Portfolio - S5 | | | | |
| | | SAÉ 5.MMPV.01 | Développement de l'omnicanalité et ses conséquences sur le pilotage du point de vente et le management de l'équipe commerciale | 40 | 40 | 40 | 40 |
| | **Somme SAE** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| **Total S5** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |
| S6 | RES | R6.01 | Stratégie d'entreprise - 2 | 40 | | | |
| | | R6.02 | Négocier dans des contextes spécifiques - 2 | | 40 | | |
| | | R6.03 | Préparation aux concours (facultatif) | | | | |
| | | R6.MMPV.03 | Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise | | | 40 | |
| | | R6.MMPV.04 | Prise de décision-pilotage | | | | 40 |
| | **Somme RES** | | | **40** | **40** | **40** | **40** |
| | SAE | AL | Jeu d'entreprise 2 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| | | Portfolio | Portfolio - S6 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| | | stage-alt | Alternance ou stage de 14 semaines | 47 | 47 | 47 | 47 |
| | **Somme SAE** | | | **60** | **60** | **60** | **60** |
| **Total S6** | | | | **100** | **100** | **100** | **100** |

| | |
|---|---|
| Diplôme : | LICENCE PROFESSIONNELLE |
| Mention : | e-commerce et marketing numérique |
| Parcours : | e-commerce et distribution (Redon) |
| Année : | 2024-2025 |

| Nature | ECTS | Coef | Intitulé | Obligatoire/ A choix | Semestre | Enseignements présentiel | | | Enseignements distanciels | | | total heures enseignements | Dispense assiduité possible : O/N | MCC Session UNIQUE - étudiant assidu | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | CM | TD | TP | CM FOAD | TD FOAD | TP FOAD | | | CC | coef CC | CT | coef CT | autre | coef autre |
| BCC1 | | 3 | RNCP30060BC01 - Usages numériques | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE 1.1 | 2 | 2 | Conduite de projet e-commerce | | semestre 1 | 4 | 17 | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Gestion de projet - cahier des charges | obligatoire | semestre 1 | | 7 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Gestion d'équipe | obligatoire | semestre 1 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 1.2 | 4 | 2 | Créer son entreprise | | | 15 | 34 | 0 | 0 | 0 | 0 | 49 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Entrepreneuriat | obligatoire | semestre 2 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Culture générale et d'entreprise | obligatoire | semestre 2 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Droit du e-commerce | obligatoire | semestre 2 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Stratégie RSE | obligatoire | semestre 2 | 3 | 4 | | | 7 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC2 | | 2 | RNCP30060BC02 - Exploitation de données à des fins d'analyse | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE 2 | 4 | 3 | Optimiser un site web | | | 11 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35 | | | | | | | |
| matière | | 2 | Visibilité et référencement SEO SEA SMO | obligatoire | semestre 2 | 7 | 14 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Analyse de trafic et indicateurs de performance | obligatoire | semestre 2 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC3 | | 2 | RNCP30060BC03 - Expression et communication écrites et orales | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE 3.1 | 2 | 2 | Communication 1 | | | 0 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | | | | | | | |
| matière | | 3 | Anglais | obligatoire | semestre 1 | | 14 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 3.2 | 3 | 2 | Communication 2 | | | 0 | 21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 | | | | | | | |
| matière | | 3 | Anglais professionnel | obligatoire | semestre 2 | | 21 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC4 | | 3 | RNCP30060BC04 - Positionnement vis à vis d'un champ professionnel | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE 4.1 | 4 | 3 | Distribution - e-logistique 1 | | | 7 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Utilitaires de gestion de logistique et audit logistique -VSM | obligatoire | semestre 1 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 2 | Distribution physique et logistique des transports 1 | obligatoire | semestre 1 | 3 | 4 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 4.2 | 4 | 3 | Distribution - e-logistique 2 | | | 13 | 22 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35 | | | | | | | |
| matière | | 2 | Gestion lean des entrepots et des stocks | obligatoire | semestre 2 | 7 | 14 | | | | | | | | | | | | |
| matière | | 1 | Logistique durable | obligatoire | semestre 2 | 3 | 4 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 2 | Distribution physique et logistique des transports 2 | obligatoire | semestre 2 | 3 | 4 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE.4.3 | 3 | 2 | E-achats et marketing fournisseurs 1 | | | 7 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Processus achat et digialisation | obligatoire | semestre 1 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Supply Chain Management | obligatoire | semestre 1 | 3 | 4 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 4.4 | 2 | 2 | E-achats et marketing fournisseurs 2 | | | 4 | 10 | 0 | 0 | 0 | 0 | 14 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Sourcing et marketing des achats | obligatoire | semestre 2 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC5 | | 3 | RNCP30060BC05 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE | 5 | 1 | Mener un projet digital | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | |
| matière | | | Projet tuteuré | obligatoire | Semestre 2 | | | | | | | | N | Rapport + soutenance | 10 | | | | |
| UE | 15 | 3 | Mettre en application des outils digitaux | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | | | | | | | |
| matière | | | Pratique professionnelle | obligatoire | Semestre 2 | | | | | | | | N | Rapport + soutenance | 20 | | | | |
| BCC6 | | 2 | RNCP30060BC06 - Maitrise des differentes techniques d'information et de communication | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE 5.1 | 3 | 2 | Concevoir un site web | | | 14 | 24 | 0 | 0 | 0 | 0 | 38 | | | | | | | |
| matière | | 2 | Création d'un site web | obligatoire | semestre 2 | 7 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Conception de supports de communication | obligatoire | semestre 2 | 7 | 14 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 5.2 | 1 | 2 | Analyse de BDD | | | | 7 | 0 | 0 | 0 | 0 | 7 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Analyse de BDD via Excel avancé | obligatoire | semestre 1 | | 7 | | | 7 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC8 | | 3 | RNCP30060BC08 - Mise en œuvre de stratégies marketing et commercialisation | | | | | | | 0 | | 0 | | | | | | | |
| UE 6.1 | 4 | 2 | Stratégie e-commerce et marketing digital 1 | | | 14 | 21 | 0 | 0 | 0 | 0 | 35 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Stratégie e-commerce | obligatoire | semestre 1 | 7 | 7 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 2 | Stratégie de marketing digital | obligatoire | semestre 1 | 7 | 14 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 6.2 | 2 | 2 | Stratégie e-commerce et marketing digital 2 | | | 7 | 14 | 0 | 0 | 0 | 0 | 21 | | | | | | | |
| matière | | 2 | Stratégie de contenu et réseaux sociaux | obligatoire | semestre 2 | 7 | 14 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 6.3 | 2 | 1 | Management de la Relation client | | | 10 | 18 | 0 | 0 | 0 | 0 | 28 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Stratégie omnicanal | obligatoire | semestre 2 | 4 | 10 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Expérience client et conversion | obligatoire | semestre 2 | 3 | 4 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Gestion de la relation client | obligatoire | semestre 2 | 3 | 4 | | | 0 | | | N | Contrôle continu | | | | | |
| TOTAL | 60 | | | | | 82 | 180 | | | | | 360 | | | | | | | |

| | |
|---|---|
| Diplôme : | Licence professionnelle |
| Mention : | Management des activités commerciales |
| Parcours : | Commerce distribution |
| Année : | 2024 - 2025 |

| Nature | ECTS | Coef | Intitulé | Obligatoire/ A choix | Semestre | Enseignements présentiel | | | Enseignements distanciels | | | total heures enseignements | Dispense assiduité possible : O/N | MCC Session UNIQUE - étudiant assidu | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | CM | TD | TP | CM FOAD | TD FOAD | TP FOAD | | | CC | coef CC | CT | coef CT | autre | coef autre |
| BCC1 | | 2 | RNCP30095BC01 - Usages numériques | | | | | | | | | 0 | | | | | | | |
| UE 1.1 | 3 | 1 | Utiliser les outils numériques | | | 12 | 12 | | | | | 24 | N | | | | | | |
| matière | | 1 | Technologies de l'information et de la communication | Obligatoire | Semestre 1 | 12 | 12 | | | | | 24 | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC2 | | 3 | RNCP30095BC02 - Exploitation des données à des fins d'analyse | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UE 2.1 | 4 | 2 | Gérer le point de vente 1 | | | 20 | 19 | | | | | 39 | N | | | | | | |
| matière | | 1 | Droit de la distribution | Obligatoire | Semestre 1 | 8 | 13 | | | | | 21 | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Droit social 1 | Obligatoire | Semestre 1 | 12 | 6 | | | | | 18 | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 2.2 | 3 | 6 | Gérer le point de vente 2 | | | 33 | 48 | | | | | 81 | N | | | | | | |
| matière | | 1 | Achat et logistique | Obligatoire | Semestre 2 | 8 | 16 | | | | | 24 | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 2 | Contrôle de gestion | Obligatoire | Semestre 2 | 13 | 26 | | | | | 39 | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Droit social 2 | Obligatoire | Semestre 2 | 12 | 6 | | | | | 18 | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC3 | | 2 | RNCP30095BC03 - Expression et communication écrite et orale | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UE 3.1 | 1 | 1 | S'exprimer dans une langue étrangère 1 | | | 4 | 8 | | | | | 12 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Anglais 1 | Obligatoire | Semestre 1 | 4 | 8 | | | | | 12 | N | | | | | | |
| UE 3.2 | 1 | 1 | S'exprimer dans une langue étrangère 2 | | | 4 | 8 | | | | | 12 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Anglais 2 | Obligatoire | Semestre 2 | 4 | 8 | | | | | 12 | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC4 | | 4 | RNCP30095BC04 - Positionnement vis-à-vis d'un champ professionnel | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UE 4.1 | 4 | 1 | Développer les canaux de distribution 1 | | | 15 | 30 | | | | | 45 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Distribution | Obligatoire | Semestre 1 | 10 | 20 | | | | | 30 | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 2 | Négociation commerciale 1 | Obligatoire | Semestre 1 | 5 | 10 | | | | | 15 | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 4.2 | 2 | 1 | Développer les canaux de distribution 2 | | | 10 | 20 | | | | | 30 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Négociation commerciale 2 | Obligatoire | Semestre 2 | 10 | 20 | | | | | 30 | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC5 | | 3 | RNCP30095BC05 - Action en responsabilité au sein d'une organisation professionnelle | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UE 5.1 | 11 | 1 | Etre opérationnel(le) en entreprise | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | 1 | Projet tuteuré | Obligatoire | Semestre 1 | | | | | | | 0 | N | Rapport | | | | | |
| UE 5.2 | 20 | 1 | Etre opérationnel(le) en entreprise | | | | | | | | | | | | | | | | |
| matière | | 10 | Projet tuteuré | Obligatoire | Semestre 2 | | | | | | | 0 | N | Rapport + soutenance | | | | | |
| matière | | 20 | Pratique professionnelle | Obligatoire | Semestre 2 | | | | | | | 0 | N | Rapport + soutenance | | | | | |
| BCC6 | | 3 | RNCP30095BC06 - Mise en œuvre de stratégie marketing et de commercialisation | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UE 6.1 | 4 | 2 | Mettre en œuvre la stratégie marketing du point de vente | | | 19 | 37 | | | | | 56 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Merchandising | Obligatoire | Semestre 1 | 10 | 20 | | | | | 30 | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 1 | Web marketing | Obligatoire | Semestre 1 | 9 | 17 | | | | | 26 | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 6.2 | 2 | 3 | Mettre en œuvre la stratégie marketing du point de vente | | | 19 | 37 | | | | | 56 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Marketing | Obligatoire | Semestre 2 | 9 | 17 | | | | | 26 | N | Contrôle continu | | | | | |
| matière | | 2 | Marketing achat | Obligatoire | Semestre 2 | 10 | 20 | | | | | 30 | N | Contrôle continu | | | | | |
| BCC7 | | 2 | RNCP30095BC07 - Management et animation d'équipe | | | | | | | | | | | | | | | | |
| UE 7.1 | 3 | 1 | Gérer l'équipe du point de vente / commerciale | | | 23 | 21 | | | | | 44 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Gestion des ressources humaines | Obligatoire | Semestre 1 | 23 | 21 | | | | | 44 | N | Contrôle continu | | | | | |
| UE 7.2 | 2 | 1 | Gérer le fichier clients | | | 10 | 10 | | | | | 20 | | | | | | | |
| matière | | 1 | Gestion relation client | Obligatoire | Semestre 2 | 10 | 10 | | | | | 20 | N | Contrôle continu | | | | | |
| TOTAL | 60 | | | | | 169 | 250 | | | | | 419 | | | | | | | |