

Délibération 2023-06-CFVE

Séance du 29 septembre 2023

**Extrait du recueil des actes du
Conseil de la Formation et de Vie Étudiante**

**Règlement du contrôle des connaissances et des compétences des formations du département
Techniques de commercialisation (TC) de l'Institut Universitaire de Technologie.**

Le Conseil de la Formation et de la Vie Étudiante (CFVE) de l'Université Polytechnique Hauts-de-France (UPHF) s'est réuni le vendredi 29 septembre 2023 dans la salle Nicole Cleuet, bâtiment Matisse, site du Mont Houy ; sur la convocation de Monsieur Abdelhakim Artiba, Président de l'Université et sous la présidence de Monsieur Franck Barbier, Vice-Président du Conseil de la Formation et de la Vie Étudiante (CFVE) ;

Le quorum étant atteint,

Monsieur le Vice-Président présente les modalités du contrôle des connaissances et des compétences pour les formations du département TC .

Après en avoir délibéré,

**Le Conseil de la Formation et de la Vie Étudiante adopte à la majorité des voix les modalités du
contrôle des connaissances et des compétences selon l'annexe à la présente délibération.**

**Pour : 18 voix
Contre : 0 voix
Abstention : 0**

Valenciennes, le 10 octobre 2023

le Président
Professeur Abdelhakim Artiba



Modalités du Contrôle des Connaissances et des Compétences – Spécifique Département TC Valenciennes

Année universitaire 2023-2024

Département	 <p>TC Valenciennes TECH W CO NEW BUSINESS WAY</p>
Diplômes préparés dans le département	<ul style="list-style-type: none">- BUT Techniques de Commercialisation- LP CPBA [Wallon]

Maquette du BUT TC-Valenciennes

BUT 1^{ère} année :

	N° de BC	BC1	BC2	BC3									
	intitulé court de BC	Marketing	Vente	Communication									
	intitulé long de BC												
	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	Total ECTS semestre								
	ECTS		11	11	30								
Semestre 1	intitulé court de l'UE				FI				FA				
	intitulé long de l'UE				PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP	
		Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE									
Situer une offre simple sur un marché	SAE 1	6						10			20		
Démarche de prospection	SAE 2		6				4	8			20		
Création d'un support « print »	SAE 3			5				10			20		
	Σ SAE	40%	43%	40%									
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	R1	2,5				35	35			5	30		
Fondamentaux de la vente	R2		3			20	10	5		2	20		
Fondamentaux de la communication	R3			2		20	20			2	20		
Etudes Marketing 1	R4	0,5		0,5		20	20			4	14		
Environnement économique de l'entreprise	R5	1					16,5			3	14		
Environnement juridique de l'entreprise	R6	0,5		1			16,5			4	14		
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	1,5				16,5			4	14		
Eléments financiers de l'entreprise	R8	0,5	0,5				16,5			2	12		
Rôle et organisation de l'entreprise	R9	1					16,5			2	10		
Initiation à la conduite de projet	R10		0,5	0,5				10		2	6		
Langue A appliquée au commerce - 1	R11	0,5		1			10	20		4	16		
Langue B appliquée au commerce - 1	R12	0,5		1			30			4	16		
Ressources et culture numériques - 1	R13	0,5	1	0,5			3	10,00		4	16		
Expression Communication Culture - 1	R14	0,5	1	0,5			10	11		4	16		
Projet personnel et professionnel	R15	0,5	0,5	0,5				6		2	12		
	Portefolio							10			5		
	Σressource	60%	57%	60%	0	95	148	100	0	48	235	0	

Semestre 2	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	Total ECTS semestre								
	ECTS	11	11	8	30								
int. Long SAE/ressource	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	FI				FA				
	intitulé long de l'UE	Coeff dans l'UE			PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP	
Marketing : Marketing mix	SAE 1	3						20				20	
Initiation au jeu de rôle de négociation	SAE 2		3					20				20	
Projet de communication commerciale	SAE 3			2				20				10	
Projet transverse s2	SAE 4	1	1	1				10	3			10	
Stage S2	SAE 5	1	1	1									
Σ SAE		33%	36%	33%									
Marketing mix	R1	2						20	20			4	14
Prospection et négociation	R2		3					20	20,0			2	12
Moyens de la communication commerciale	R3			2,5				20	20			4	14
Etudes Marketing 2	R4	1,5							16,5			2	12
Relations contractuelles commerciales	R5	0,5	0,5	0,5					16,5			4	14
Techniques quantitatives et représentations	R6	0,5	0,5	0,5					10,5	3		4	13
Coûts, marges et prix d'une offre	R7	0,5	0,5	0,5					16,5	4		2	8
Connaissance des canaux de commercialisation	R8	1							15,0			2	12
Psychologie sociale	R9		0,5	0,5					15,0			4	14
Gestion et conduite de projet	R10	0,5	0,5	0,5					10	4		2	8
Langue A appliquée au commerce - 2	R11	0,5	0,5	0,5					10	20		3	10
Langue B appliquée au commerce - 2	R12	0,5	0,5	0,5					15	10		3	10
Ressources et culture numériques - 2	R13	0,5	0,5	0,5					10	10		4,5	14
Expression Communication Culture - 2	R14	0,5	0,5	0,5					10	10		4,5	14
PPP-2	R15	0,5	0,5	0,5						6		2	6
PORTFOLIO	Portfolio	1	1	1					5	1,5			6
Σressource		67%	64%	67%	0	60	237	70	0	47	240	4	

BUT 2^{ème} année :

Parcours 1

		intitulé long du Marketing	Vente	Communication	Marketing digital	business et entrepreneur	Total ECTS semestre										
		UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	30										
		intitulé court de Marketing			Communication	Marketing digital	E-business et	FI				FA					
		intitulé long de			Communication	Marketing digital	E-business et	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP			
		Coeff dans l'UE			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE										
Semestre 3		7	7	8	4	4											
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	intitulé long de			Marketing	Vente	Communication	Marketing digital	E-business et	FI				FA			
SAE tronc commun : Piloter un projet en déplaçant	SAE Piloter un projet T de C	SAE 1															
SAE MOEE 02 - Démarche de création d'entreprise	SAE MOEE création d'entreprise digitale	SAE 2															
SAE MOEE 03 - Analyse d'une activité digitale	SAE MOEE Analyse d'un activité digitale	SAE 3															
Σ SAE		41%	43%	43%	52%	52%											
Marketing Mix - 2	Marketing-Mix - 2	R3.01	2									20		18			
Entretien de vente	Entretien de vente	R3.02		3								20	12	18			
Principes de la communication digitale	Communication digitale	R3.03			3							20		18			
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	R3.04	1,5									10		16,5			
Environnement économique international	EEI	R3.05	1,5									16,5		13,5			
Droit des activités commerciales - 1	Techniques Quant 3	R3.06	0,5	0,5	0,5							16,5		12			
Techniques quantitatives et représentations - 3	Tableau de bord commercial	R3.07	0,5	0,5	0,5							16,5		12			
Tableau de bord commercial	Tableau de bord commercial	R3.08	0,5	0,5	0,5							16,5	3	12			
Psychologie sociale du travail	Psycho du travail	R3.09	1									16,5		12			
Anglais appliqué au commerce - 3	Langue A - Anglais 3	R3.10	0,5	1								10	20	16,5			
LV B appliquée au commerce - 3	Langue B - 3	R3.11	0,5	1								14	10	16,5			
Ressources et culture numériques - 3	Res cult Num 3	R3.12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					16		12			
Expression communication culture 3	EC3-3	R3.13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					10	10	18			
PPP - 3	PPP 3	R3.14	0,5	0,5	0,5							10	10	6			
Stratégie de marketing digital	Stratégie mktg digital	R3MOEE 15				4						20		16			
Créativité et innovation	Créativité Innovation	R3MOEE 16					4					20		16			
Module d'ouverture	MO		0,5	0,5	0,5							18		16			
Portfolio S3	Portfolio S3		0	0	0	0	0					0		0			
Σressource		58%	57%	57%	48%	48%	0	0	320,5	95	0	261	0				

Semestre 4		N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre								
	ECTS		6	6	6	6	6	30								
int. Long SAE/ressource	initiativité court de l'UE							FI				FA				
	initiativité long de l'UE							PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP	
			Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE			Coeff dans l'UE									
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1		1	1	1						30	5			10	10
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2		1	1	1						20	5			10	10
Création de site web	SAE 3						3	3			20	5			12	
	Stage		2	2	2	2	2					220				
	Portfolio		1	1	1	1	1				7	1,5				
	Σ SAE		50%	50%	50%	55%	55%									
Stratégie Marketing	R1		3								20				16,5	
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2			3							20	10			15	
Conception d'une campagne de communication	R3				3						20				16,5	
Droit du travail	R4		0,5	0,5	0,5						16,5				7,5	
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				10	20			16,5	
LVB appliquée au commerce	R6		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10			16,5	
Expression communication culture	R7		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10			13,5	
PPP	R8					0,5	0,5				2	10			4	
Conduite de projet digital	R9						1,5				20				16,5	
Stratégie e-commerce	R10						1,5				20				14	
Business model	R11							3			20				14	
	Σ ressource		50%	50%	50%	45%	45%	0	0	245,5	295	0	0	182,5	20	

Parcours 2 :

	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre				
	intitulé court du BC										
	intitulé long du BC										
	N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	30				
	ECTS	7	7	8	4	4					
Semestre 3	intitulé court de l'UE						FI				
int. Long SAE/ressource	intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP	
		Coeff dans l'UE									
Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1								20	6	
Démarche de création d'entreprise à l'international	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5			20	10	
Etude et sélection des marchés pour déployer	SAE 3				5	5			20	10	
	% SAE	40%	41%	41%	52%	52%					
Marketing Mix	R1	2							20		
Entretien de vente	R2		3						20		
Principes de la communication digitale	R3			3					20		
Etudes marketing	R4	1,5							10	6	
Environnement économique international	R5	1,5							16,5		
Droit des activités commerciales	R6	0,5	0,5	0,5					16,5		
Techniques quantitatives et représentations	R7	0,5	0,5	0,5					16,5	5	
Tableau de bord commercial	R8	0,5	0,5	0,5					16,5	3	
Psychologie sociale du travail	R9	1							16,5		
LVA - Anglais	R10	0,5	1	1					10	20	
LVB - Espagnol / Allemand	R11	0,5	1	1					12	10	
Ressources et culture numériques	R12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			18		
Expression Communication Culture	R13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10	
Projet personnel et professionnel	R14	0,5	0,5	0,5						10	
Stratégie et veille à l'international	R15				4				20		
Marketing et vente à l'international	R16					4			20		
Module d'ouverture	MO	0,5	0,5	0,5							
Portfolio	Portfolio										3
	%ressource	60%	59%	59%	48%	48%	0	40	262,5	93	

Semestre 4	N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre							
	ECTS	6	6	6	6	6	30							
int. Long SAE/ressource	intitulé court de l'UE						FI				FA			
	intitulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP	PRJ	CM	TD	TP
		Coeff dans l'UE												
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 1	1	1	1					30	5				
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2	1	1	1					20	5				
Développement de l'offre à l'international	SAE 3				3	3			20	5				
	Stage	2	2	2	2	2				220				
	Portfolio	1	1	1	1	1			7	1,5				
	% SAE	50%	50%	50%	55%	55%								
Stratégie Marketing	R1	3							20					
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2		3						20	10				
Conception d'une campagne de communication	R3			3					20					
Droit du travail	R4	0,5	0,5	0,5					16,5					
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	20				
LVB appliquée au commerce	R6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10				
Expression communication culture	R7	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			10	10				
PPP	R8				0,5	0,5			2	10				
Stratégie achats	R9				1,5				20					
Techniques du commerce international	R10					3			20					
Management interculturel	R11				1,5				20					
	%ressource	50%	50%	50%	45%	45%	0	60	163	235	0	0	0	0

Parcours 3 :

		inititulé court de Marketing	Vente	Communica	Branding	Evénementiel					
		inititulé long de Marketing	Vente	Communica	Branding	Evénementiel					
		N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	Total ECTS semestre			
		ECTS	7	7	8	4	4	30			
Semestre 3		inititulé court de Marketing	Vente	Communica	Branding	Evénement	FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	inititulé long de	Marketing	Vente	Communica	Branding	Evénement	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP
		Coeff dans l'UE		Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE				
SAE tronc commun : Piloter un projet en déployant les T de C	SAE Piloter un projet T de C	SAE 1								20	10
SAE SME 02 : Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel	SAE SME création d'entreprise événement	SAE 2	7	6	6	0,5	0,5			20	10
SAE SME 03 : Création d'un événement comme outil de branding	SAE SME événement comme branding	SAE 3				5	5			20	20
		% SAE	40%	41%	41%	52%	52%				
Marketing Mix - 2	Marketing-Mix- 2	R3.01	2								20
Entretien de vente	Entretien de vente	R3.02		3							20
Principes de la communication digitale	Communication digitale	R3.03			3						20
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	R3.04	1,5								10
Environnement économique international	EEL	R3.05	1,5								16,5
Droit des activités commerciales - 1	Droit commercial - 1	R3.06	0,5	0,5	0,5						16,5
Techniques quantitatives et représentation	Techniques Quanti 3	R3.07	0,5	0,5	0,5						16,5
Tableau de bord commercial	Tableau de bord commercial	R3.08	0,5	0,5	0,5						16,5
Psychologie sociale du travail	Psycho du travail	R3.09	1								16,5
Anglais appliqué au commerce - 3	Langue A - Anglais 3	R3.10	0,5	1							20
LV B appliquée au commerce - 3	Langue B - 3	R3.11	0,5	1							12
Ressources et culture numériques - 3	Ress cult Num 3	R3.12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				18
Expression, communication, culture 3	ECC 3	R3.13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				10
PPP - 3	PPP 3	R3.14	0,5	0,5	0,5						10
Marketing de l'événementiel - 1	Marketing événementiel - 1	R3 SME 16				4					20
Fondamentaux de la communication de ma	FDM comm de marque	R3 SME 15					4				20
Module d'ouverture	MD		0,5	0,5	0,5						
Portfolio S3	Portfolio S3	Portfolio									
		% SAE	60%	59%	59%	48%	48%	0	0	302,5	111

Semestre 4		N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	Total ECTS semestre			
		ECTS	6	6	6	6	6	30			
int. Long SAE/ressource		inititulé court de l'UE						FI			
		inititulé long de l'UE						PRJ	CM	TD	TP
		Coeff dans l'UE		Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE				
Evaluation de la performance du projet en dép	SAE 1		1	1	1					30	5
Pilotage commercial d'une organisation	SAE 2		1	1	1					20	5
Organisation d'un événement comme outil de branding	SAE 3					3	3			20	5
		Stage	2	2	2	2	2				
		Portfolio	1	1	1	1	1	7 1,5			
		% SAE	50%	50%	50%	55%	55%				
Stratégie Marketing	R1		3								20
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R2			3							20
Conception d'une campagne de communication	R3				3						20
Droit du travail	R4		0,5	0,5	0,5						16,5
LVA : Anglais appliqué au commerce	R5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				10
LV B appliquée au commerce	R6		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				10
Expression communication culture	R7		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				10
PPP	R8					0,5	0,5				2
Relations publiques et relations presse	R9					3					20
Organisation et logistique 1	R10						2				20
Gestion commerciale 1	R11						1				20
		% SAE	50%	50%	50%	45%	45%	0	0	245,5	79

BUT 3^{ème} année :

Parcours 1

		Bloc de compétence						Total ECTS semestre								
		N° de BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5									
		Intitulé court de BC														
		Intitulé long de BC														
		N° de l'UE	UE1	UE2	UE3	UE4	UE5									
		ECTS	5	5	0	10	10	30								
Semestre 5		Intitulé court de l'UE														
		Intitulé long de l'UE														
		Coef dans l'UE														
		Autonomie														
		vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT														
		vol CM														
		vol TD														
		vol TP														
		vol CM														
		vol TD														
		vol TP														
		Total														
TCVFISAE5-Developpement d'un projet digital		SAE 1	8	8		7	7	105		80	15	0				
		Σ SAE	44%	50%	0%	52%	52%									
RS.01 Stratégie d'entreprise 1		RS.01		3									20			
RS.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1		RS.02		3									20	12		
RS.03 Financement et régulation de l'économie		RS.03		2									15			
RS.04 Droit des activités commerciales - 2		RS.04		1									15			
RS.05 Analyse financière		RS.05		1									15	4		
RS.05 Anglais appliqué au commerce - 5		RS.05		1									15	8		
RS.01 LVB appliqués au commerce - 5		RS.01	0,5	0,5		0,5	0,5						15	8		
RS.03 Expression, communication, culture - 5		RS.03	0,5	0,5		0,5	0,5						15	8		
RS.03 PPP - 5		RS.03		0,5		0,5	0,5						10			
RS.MDEE.10 Ressources et culture numériques	RCN appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat	RS.MDEE.10				0,5	0,5						15	6		
RS.MDEE.11 Management de la créativité et de l'innovation	Management de la créativité et de l'innovation	RS.MDEE.11				1,5	1,5						15	6		
RS.MDEE.12 Référencement	Référencement	RS.MDEE.12				1,5	1,5						21	8		
RS.MDEE.13 Stratégie social media et e-crm	Stratégie social media et e-CRM	RS.MDEE.13				1,5	1,5						11	6		
RS.MDEE.14 Business Model - 2	Business model-2	RS.MDEE.14					2						20	6		
RS.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	Stratégie de contenu et rédaction web	RS.MDEE.15				1	1						11	6		
RS.MDEE.16 Logistique et supply chain	Logistique et supply chain	RS.MDEE.16				0,5	1						15			
MODULE POLYTECHNIQUE		TP		0,5	0,5		0						20			
Portfolio SS		Portfolio		0	0		0						20			
		ressource	56%	50%	0%	48%	48%	105	0	365	87	0	0	0	0	0

		Bloc de compétence						Total ECTS semestre								
		N° de BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5									
		Intitulé court de BC														
		Intitulé long de BC														
		N° de l'UE	UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5									
		ECTS	5	5	0	10	10	30								
Semestre 6		Intitulé court de l'UE														
		Intitulé long de l'UE														
		Coef dans l'UE														
		Autonomie														
		vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT														
		vol CM														
		vol TD														
		vol TP														
		vol CM														
		vol TD														
		vol TP														
		Total														
Progs.MDEE - marketing digital - e-business - entrepreneuriat - 36		SAE 1	1	1		4	4						20			
Portfolio		Portfolio	2	2		2	2	65		20	5					
		Σ SAE	60%	60%	0%	60%	60%									
RS.01 - Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2	RS.01	2	0		0	0						15			
RS.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Négocier dans des contextes spécifiques 2	RS.02	0	2		0	0						15	10		
RS.MDEE.03 - Traffic management - analyses d'audience		RS.MDEE.03				4	4						20	7		
RS.MDEE.04 - Formalisation et récursivité d'un business model		RS.MDEE.04				0	4						15			
		ressource	40%	40%	0%	40%	40%	65	0	105	22	0	0	0	0	0

Parcours 2 :

				intitulé long du BC									
				N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5				
				ECTS	5	5	0	10	10				
				intitulé court de l'UE							FA		
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Autonomie	vol CM	vol TD	vol TP
TCVFAS-Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise				SAE 1	8	8	0	7	7	105	80	15	
				% SAE	44%	50%	0%	54%	50%				
R5.01 Stratégie d'entreprise - 1				R5.01	3						20		
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1				R5.02		3					20	12	
R5.03 Financement et régulation de l'économie				R5.03	2						15		
R5.04 Droit des activités commerciales - 2				R5.04	1	1					15		
R5.05 Analyse financière				R5.05	1	1					15	4	
R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5				R5.06	0,5	0,5		0,5	0,5		15	8	
R5.07 LVB appliquée au commerce - 5				R5.07	0,5	0,5		0,5	0,5		15	8	
R5.08 Expression, communication, culture - 5				R5.08	1	1					20	8	
R5.09 PPP - 5				R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5		10		
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et management de la				R5.BDMRC.10				0,5	0,5		15	6	
R5.BDMRC.11: Développement des pratiques managériales				R5.BDMRC.11				2	0		25	6	
R5.BDMRC.12: Management de la valeur client				R5.BDMRC.12				0	2		25	6	
R5.BDMRC.13: Marketing des services				R5.BDMRC.13				0	3		30	6	
R5.BDMRC.14: Pilotage de l'équipe commerciale				R5.BDMRC.14				2	0		25	8	
MODULE POLYTECHNIQUE				MP	0,5	0,5		0	0		20		
Portfolio S5				Portfolio	0	0		0	0		20		
				%ressource	56%	50%	0%	48%	50%		105	365	67
				Bloc de compétence N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
				intitulé court du BC									
				intitulé long du BC									
				N° de l'UE	UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5				
				ECTS	7	3	4	6	5				
				intitulé court de l'UE						FA			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Autonomie	vol CM	vol TD	vol TP
Stage, BDMRC - Business développement et management de la relation client S6				SAE 1	1	1		4	4	60	20		
Portfolio				Portfolio	2	2		2	2	65	20	5	
				% SAE	60%	60%	#DIV/0!	60%	60%				
R6.01: Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2			R6.01	2	0		0	0		15		
R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques	Négocier dans des contextes spécifiques 2			R6.02	0	2		0	0		15	10	
R6.BDMRC.03: Management des comptes-clés (KAM)				R6.BDMRC.03				4	0		20	7	
R6.BDMRC.04: Nouveaux comportements des clients				R6.BDMRC.04				0	4		15		
				%ressource	40%	40%	#DIV/0!	40%	40%		125	105	22

Parcours 4 :

				Bloc de compétence N° du BC										
				intitulé court du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5					
				intitulé long du BC										
				N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5	tal ECTS semestre				
				ECTS	5	5	0	10	10	30				
				intitulé court de l'UE						FA				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Autonomie	vol CM	vol TD	vol TP	
TCVFIS-Projet de communication événementielle				SAE 1	8	8		7	7	105	80	15	0	
				% SAE	44%	50%	0%	52%	52%					
R6.01 Stratégie d'entreprise - 1				R6.01	3						20			
R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1				R6.02		3					20	12		
R6.03 Financement et régulation de l'économie				R6.03	2						15			
R6.04 Droit des activités commerciales - 2				R6.04	1	1					15			
R6.05 Analyse financière				R6.05	1	1					15	4		
R6.06 Anglais appliqué au commerce - 5				R6.06	0,5	0,5		0,5	0,5		15	8		
R6.07 LVB appliquée au commerce - 5				R6.07	0,5	0,5		0,5	0,5		15	8		
R6.08 Expression, communication, culture - 5				R6.08	1	1					20	8		
R6.09 PPP - 5				R6.09	0,5	0,5		0,5	0,5		10			
R6.SME.10 Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel				R6.SME.10				0,5	0,5		15	6		
R6.SME.11 Stratégie de développement de	Stratégie de développement de			R6.SME.11	2						15			
R6.SME.12 Marketing digital de la marque	Marketing digital de la marque			R6.SME.12		2,5					15	6		
R6.SME.13 Gestion commerciale - 2	Gestion commerciale-2			R6.SME.13				0,5			10			
R6.SME.14 Organisation et logistique - 2	Organisation et logistique-2			R6.SME.14					1		15	4		
R6.SME.15 Conception graphique	Conception graphique			R6.SME.15					1,5		24	15		
R6.SME.16 Marketing de l'événementiel - 2	Marketing de l'événementiel-2			R6.SME.16					1,5		15			
MODULE POLYTECHNIQUE				MP	0,5	0,5		0	0		20			
Portfolio S6				Portfolio	0	0		0	0		20			
				%ressource	56%	50%	0%	48%	48%		105	0	365	87
				Bloc de compétence N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5					
				intitulé court du BC										
				intitulé long du BC										
				N° de l'UE	UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5	tal ECTS semestre				
				ECTS	5	5	0	10	10	30				
				intitulé court de l'UE						FA				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Coef dans l'UE	Autonomie	vol CM	vol TD	vol TP	
Stage - stratégie de marque et événementiel - S6				SAE 1	1	1		4	4	20				
Portfolio				Portfolio	2	2		2	2	20	5			
				% SAE	60%	60%	0%	60%	60%					
R6.01: Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2			R6.01	2	0		0	0		15			
R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques	Négocier dans des contextes spécifiques 2			R6.02	0	2		0	0		15			
R6.SME.03: Stratégie de développement de marque - 2				R6.SME.03				4	0		15			
R6.SME.04: Evénementiel sectoriel				R6.SME.04				0	4		20	1		
				%ressource	40%	40%	0%	40%	40%		105	12	0	

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - 2ème ANNEE

Pré-rentrée 10h30		Période IUT		Date début de formation le 4 septembre 2023		Fermures universitaires		Soutenances			
DS				Date fin de formation le 28 juin 2024		Vacances scolaires		stage 8 sem			
Calendrier 2023 - 2024											
Septembre	Octobre	Novembre	Decembre	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout
1 V	1 D	1 M TOUSSAINT	1 V	1 L Jour de l'an	1 J	1 V	1 Pâques	1 M	1 S	1 L	1 J
2 S	2 L S5	2 J	2 S	2 M	2 V	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 V
3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 V	3 L s12	3 M	3 S
4 L Pré-rentrée	4 M	4 S	4 L S12	4 J	4 D	4 V	4 J	4 S	4 M	4 J	4 D
5 M S1	5 J DS Amidi	5 D	5 M	5 V	5 L S5	5 M	5 V	5 D	5 M	5 V	5 L
6 M	6 V	6 L S8	6 M	6 S	6 M	6 J	6 S	6 V	6 J	6 S	6 M
7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 V	7 V	7 D	7 M
8 V	8 D	8 M	8 V	8 L S1	8 J DS Amidi	8 V	8 L	8 M	8 S	8 L	8 J
9 S	9 L S6	9 J	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J Ascension	9 D	9 M	9 V
10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M	10 S
11 L S2	11 M	11 S Amistice 18	11 L	11 J	11 D	11 L S8	11 J	11 S	11 M	11 J	11 D
12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L S6	12 M	12 V	12 D	12 M Soutenances	12 V	12 J
13 M	13 V	13 L S9	13 M	13 S	13 M	13 V	13 S	13 L	13 J	13 S	13 M
14 J	14 S	14 M	14 J DS	14 D	14 M	14 J	14 D	14 M	14 V	14 D fête nationale	14 M
15 V	15 D	15 M	15 V S2	15 L	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L	15 J Assomption
16 S	16 L S7	16 J	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M	16 V
17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M	17 S
18 L	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D	18 S9	18 J	18 S	18 M	18 J	18 D
19 M	19 J DS Amidi	19 D	19 M	19 V	19 L S7	19 M	19 V	19 D	19 M	19 V	19 L
20 M	20 V	20 L S10	20 M	20 S	20 M	20 V	20 S	20 Pentecôte	20 J jury péda	20 S	20 M
21 J	21 S	21 M	21 J Ratt DS	21 D S3	21 M DS Amidi	21 J	21 D	21 M	21 V	21 D	21 M
22 V	22 D	22 M	22 V	22 L S3	22 J DS Amidi	22 V	22 L	22 M	22 S	22 J	22 V
23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 V	23 M
24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M	24 S
25 L S4	25 M	25 S	25 L NOEL	25 J jury péda	25 D S10	25 L	25 J	25 S	25 M	25 J	25 D
26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 J	26 L
27 M	27 V	27 L S11	27 M	27 S	27 M	27 M	27 J	27 L S11	27 J	27 V	27 M
28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M	28 L	28 D	28 V	28 M	28 D	28 M
29 V	29 D	29 M	29 V	29 L S4	29 J	29 V	29 J	29 M	29 S	29 J	29 V
30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 V	30 S	30 M	30 J	30 D	30 M	30 V
	31 M		31 D	31 M		31 D		31 V		31 M	31 S

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - 3ème ANNEE

Pré-rentrée 9h		Période IUT		Date début de formation le 4 septembre 2023		Fermures universitaires		STAGE 14 sem			
Soutenances				Date fin de formation le 28 juin 2024		Vacances scolaires		DS			
Calendrier 2023 - 2024											
Septembre	Octobre	Novembre	Decembre	Janvier	Fevrier	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Aout
1 V	1 D	1 M TOUSSAINT	1 V	1 L Jour de l'an	1 J DS Amidi	1 V	1 Pâques	1 M	1 S	1 L	1 J
2 S	2 L S5	2 J	2 S	2 M	2 V	2 S	2 M	2 J	2 D	2 M	2 V
3 D	3 M	3 V	3 D	3 M	3 S	3 D	3 M	3 V	3 L	3 M	3 S
4 L Pré-rentrée	4 M	4 S	4 L S12	4 J	4 D	4 V	4 J	4 S	4 M	4 J	4 D
5 M S1	5 J DS Amidi	5 D	5 M	5 V	5 L S5	5 M	5 V	5 D	5 M	5 V	5 L
6 M	6 V	6 L S8	6 M	6 S	6 M	6 J	6 S	6 V	6 J	6 S	6 M
7 J	7 S	7 M	7 J	7 D	7 M	7 J	7 D	7 V	7 V	7 D	7 M
8 V	8 D	8 M	8 V	8 L S1	8 J DS Amidi	8 V	8 L	8 M	8 S	8 L	8 J
9 S	9 L S6	9 J	9 S	9 M	9 V	9 S	9 M	9 J Ascension	9 D	9 M	9 V
10 D	10 M	10 V	10 D	10 M	10 S	10 D	10 M	10 V	10 L	10 M	10 S
11 L S2	11 M	11 S Amistice 18	11 L	11 J	11 D	11 L	11 J	11 S	11 M	11 J	11 D
12 M	12 J	12 D	12 M	12 V	12 L	12 M	12 V	12 D	12 M	12 V	12 J
13 M	13 V	13 L S9	13 M	13 S	13 M	13 V	13 S	13 L	13 J	13 S	13 M
14 J	14 S	14 M	14 J DS	14 D	14 M	14 J	14 D	14 M	14 V	14 D fête nationale	14 M
15 V	15 D	15 M	15 V S2	15 L	15 J	15 V	15 L	15 M	15 S	15 L	15 J Assomption
16 S	16 L S7	16 J	16 S	16 M	16 V	16 S	16 M	16 J	16 D	16 M	16 V
17 D	17 M	17 V	17 D	17 M	17 S	17 D	17 M	17 V	17 L	17 M	17 S
18 L S3	18 M	18 S	18 L	18 J	18 D	18 S	18 J	18 S	18 M JURY PEDA	18 J	18 D
19 M	19 J DS Amidi	19 D	19 M	19 V	19 L	19 M	19 V	19 D	19 M	19 V	19 L
20 M	20 V	20 L S10	20 M	20 S	20 M	20 V	20 S	20 Pentecôte	20 J	20 S	20 M
21 J	21 S	21 M	21 J Ratt DS	21 D S3	21 M DS Amidi	21 J	21 D	21 M	21 V	21 D	21 M
22 V	22 D	22 M	22 V	22 L S3	22 J DS Amidi	22 V	22 L	22 M	22 S	22 J	22 V
23 S	23 L	23 J	23 S	23 M	23 V	23 S	23 M	23 J	23 D	23 V	23 M
24 D	24 M	24 V	24 D	24 M	24 S	24 D	24 M	24 V	24 L	24 M	24 S
25 L S4	25 M	25 S	25 L NOEL	25 J jury péda	25 D S10	25 L	25 J	25 S	25 M	25 J	25 D
26 M	26 J	26 D	26 M	26 V	26 L	26 M	26 V	26 D	26 M	26 J	26 L
27 M	27 V	27 L S11	27 M	27 S	27 M	27 M	27 J	27 L S11	27 J	27 V	27 M
28 J	28 S	28 M	28 J	28 D	28 M	28 L	28 D	28 V	28 M	28 D	28 M
29 V	29 D	29 M	29 V	29 L S4	29 J	29 V	29 J	29 M	29 S	29 J	29 V
30 S	30 L	30 J	30 S	30 M	30 V	30 S	30 M	30 J	30 D	30 M	30 V
	31 M		31 D	31 M		31 D		31 V		31 M	31 S

Licence Professionnelle CPBA :

LICENCE PRO BANQUE - 2023/2024 – Proposition de répartition des blocs

UE1 – ENVIRONNEMENT BANCAIRE						
BLOC	MODULE	INTITULE	THEME	INTERVENANT	NOMBRE D'HEURES	ECTS
BLOC 1 Compétences théoriques	Module 1	La banque et le système bancaire	Les acteurs du système bancaire et financier	MME KADIAR (maîtresse de conférences)	24.5 H 7 séances de 3.5 H Mercredi après-midi	6
			La banque et l'entreprise (Analyse financière)	M. CHARPENTIER	21 H 6 séances de 3.5 H	
	Module 2	L'environnement bancaire et les risques	L'environnement financier et risques	M. DALMON	21 H 6 séances de 3.5 H	4
			L'économie du risque et l'assurance	M. MOREL	21 H 6 séances de 3.5 H	
	Module 3	L'environnement juridique et fiscal	L'environnement juridique	MME BELLI	24.5H 7 séances de 3.5H	4
			L'environnement fiscal	MME VERHAUVEN	21H 6 séances de 3.5H	
BLOC 2 Compétences transversales (environnement professionnel, numérique et linguistique)	Module 4	Ouverture	Mathématiques financières	MME VERHAUVEN	21H 6 séances de 3.5H	6
			Informatique (logiciels) 2 ^{ème} semestre Jeudi matin	MME DELATTRE	21H 6 séances de 3.5H	
			Anglais financier de la banque-assurance	M. MASSON	21H 6 séances de 3.5H	
BLOC 3 Compétences polytechniques	Module 5	Polytechnique			14.5H	4
					24.5H	
Module 8	Projet tuteuré		Réalisation et suivi des mémoires étudiants	M. Deckeyser ESB	35 h 10 séances de 3.5 H	6
				Mme Delattre ?	35 h 10 séances de 3.5 H	
Module 9	Activité professionnelle	Suivi des étudiants en entreprise	M. Deckeyser ESB Mme Delattre ?	20 semaines en entreprise	6	

- Détails concernant la notation de l'activité en entreprise, dans le cadre de l'alternance :

MEMOIRE	SOUTENANCE	EVALUATION ACTIVITE PROFESSIONNELLE	AMF	VOLTAIRE	MOYENNE DU MODULE DE PROFESSIONNALISATION
3	3	4,5	1	0,5	6

Calendrier :

Date de pré-rentree	: 04/09/23
Date de rentrée	: 04/09/23
Date de bilan intermédiaire	: 25/01/24
Date de dépôt des mémoires	: 11/06/24
Date de l'arrêt des cours	: 18/06/24
Date de soutenances d'activité	: 18/06/24
Date de Jury	: 02/07/24

