

Modalités du Contrôle des Connaissances et des Compétences Spécifique Département

Année universitaire 2023-2024

Département : TC Cambrai

Diplômes préparés dans le département :

- BUT Techniques de Commercialisation

Pour chaque diplôme préparé et chaque régime d'inscription (FI-Temps Plein, FI- Apprentissage, FC...)

- Donner la maquette pédagogique (découpage CM/TD/TP / Proj, ECTS, coefficients, UE)
- Date des soutenances, calendrier prévisionnel des DS.
- Détails concernant la notation de l'activité de stage (ou en entreprise, dans le cadre de l'alternance).
- Modules concernés par une seule évaluation

ECTS PAR SEMESTRE FI et FA

	Semestre 1	ECTS	Semestre 2	ECTS	Semestre 3	ECTS	Semestre 4	ECTS	Semestre 5	ECTS	Semestre 6	ECTS	Total des ECTS sur les 6 semestres
Compétence 1 : Marketing	UE. 11 (niv. 1)	11	UE. 21 (niv. 1)	11	UE. 31 (niv. 2)	7	UE. 41 (niv. 2)	6	UE. 51 (niv. 3)	5	UE. 61 (niv. 3)	5	45
Compétence 2 : Vente	UE. 12 (niv. 1)	11	UE. 22 (niv. 1)	11	UE. 32 (niv. 2)	7	UE. 42 (niv. 2)	6	UE. 52 (niv. 3)	5	UE. 62 (niv. 3)	5	45
Compétence 3 : Communication commerciale	UE. 13 (niv. 1)	8	UE. 23 (niv. 1)	8	UE. 33 (niv. 2)	8	UE. 43 (niv. 2)	6					30
Compétence 4 : Spécifique Parcours MDEE, SME, BDRMC					UE. 34 (niv. 2)	4	UE. 44 (niv. 2)	6	UE. 54 (niv. 3)	10	UE. 64 (niv. 3)	10	30
Compétence 5 : Spécifique Parcours MDEE, SME, BDRMC					UE. 35 (niv. 2)	4	UE. 45 (niv. 2)	6	UE. 55 (niv. 3)	10	UE. 65 (niv. 3)	10	30
TOTAL S1		30	TOTAL S2	30	TOTAL S3	30	TOTAL S4	30	TOTAL S5	30	TOTAL S6	30	180

BUT 1 TC FI

Maquette pédagogique

Semestre 1

Bloc de compétence				N° du BC	BC1	BC2	BC3					
inititulé court de				Marketing	Vente	Communication						
inititulé long de				Marketing	Vente	Communication						
N° de l'UE				UE11	UE12	UE13	Total ECTS semestre					
ECTS				11	11	8	30					
Semestre 1				inititulé court de	Marketing	Vente	Communication	FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	inititulé long de	Marketing	Vente	Communication	vol PFI non rémunéré pour l'affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	
SAE Communication commerciale générique	SAE Communication	Non		SAE 1	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	20		12	6	
SAE Marketing :	SAE Marketing	Non		SAE 2	6			20		12	6	
SAE Vente :	SAE Vente	Non		SAE 3		6		15		6	9	
				% SAE	40%	43%	40%					
Fondamentaux du marketing et comportement	Fondamentaux Marketing	Non		R1.01					15	25,5		
Fondamentaux de la vente	Fondamentaux vente	Non		R1.02	2,5				4,5	10,5	13,5	
Fondamentaux de la communication commerciale	Fondamentaux comm comm	Non		R1.03			3		7,5	12		
Etude marketing - 1	Etude marketing - 1	Non		R1.04	0,5		0,5		6	13,5		
Environnement économique de l'entreprise	Environnement entreprise	Non		R1.05	1				9	10,5		
Environnement juridique de l'entreprise	Env Juridique Entreprise	Non		R1.06	0,5		1		10,5	10,5		
Techniques quantitatives et représentations	Techniques Quanti 1	Non		R1.07	0,5	1,5			4,5	16,5		
Elément financier de l'entreprise	Eléments financiers entreprise	Non		R1.08	0,5	0,5			3	12		
Rôle et organisation de l'entreprise sur son territoire	Rôle orga de l'entreprise	Non		R1.09	1				6	7,5		
Initiation à la conduite de projet	Initiation projet	Non		R1.10			0,5		3	9		
Langue A appliquée au commerce - 1	Langue A - Anglais 1	Non		R1.11	0,5					12	12	
Langue B appliquée au commerce - 1	Langue B - 1	Non		R1.12	0,5					16,5	7,5	
Ressources et culture numérique 1	Resc cult Num 1	Non		R1.13	0,5	1	0,5		3	12	10,5	
Expression communication culture 1	ECC 1	Non		R1.14	0,5	1	0,5		3	15	6	
PPP1	PPP 1	Non		R1.15	0,5	0,5	0,5			15		
Portfolio S1	Portfolio S1	Non		Portfolio							4,5	
				% SAE	60%	57%	60%		55	75	225	75

Semestre 2

Bloc de compétence				N° de l'UE	UE2.1	UE2.2	UE2.3	Total ECTS semestre				
inititulé court de				Marketing	Vente	Communication						
inititulé long de				Marketing	Vente	Communication						
ECTS				11	11	8	30					
Semestre 2				inititulé court de	Marketing	Vente	Communication	FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	inititulé long de	Marketing	Vente	Communication	vol PFI non rémunéré pour l'affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	
SAE 2 Marketing générique	SAE 2 Mktg générique	Non		SAE 1	3			20		22	4,5	
SAE 2 Vente générique	SAE 2 Vente	Non		SAE 2		3			7,5	12		
SAE 2 Communication commerciale générique	SAE 2 Comm comm	Non		SAE 3			2		25	10,5	3	
SAE PROJET TRANSVERSE	SAE PROJET TRANSVERSE	Non		SAE 4	1	1	1		30		6	
SAE STAGE	SAE STAGE	Non		SAE 5	1	1	1					
				SAE 6	1	1	1					
				% SAE	43%	50%	38%					
Marketing mix - 1	Marketing mix - 1	Non		R2.01		2				10,5	10,5	
Prospection et négociation	Prospection négo	Non		R2.02			3		4,5	9	12	
Moyens de la communication commerciale	Moyens comm comm	Non		R2.03				2,5				
Etude marketing - 2	Etude marketing - 2	Non		R2.04	1,5				8	10,5	3	
Relations contractuelles commerciales	Relations contractuelles	Non		R2.05	0,5	0,5	0,5		12	10,5		
Techniques quantitatives et représentations	Techniques Quanti 2	Non		R2.06	0,5	0,5	0,5		7,5	18		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Coût marge prix	Non		R2.07	0,5	0,5	0,5		3	10,5	6	
Connaissance des canaux de commercialisation	distribution	Non		R2.08	1				6	10,5		
Psychologie sociale	Psychologie sociale	Non		R2.09		0,5	0,5		3	16,5		
Gestion et conduite de projet	Conclute projet	Non		R2.10	0,5	0,5			3	7,5		
Langue A - Anglais du commerce - 2	Langue A - Anglais 2	Non		R2.11	0,5	0,5	0,5			12	12	
Langue B du commerce - 2	Langue B - 2	Non		R2.12	0,5	0,5	0,5			16,5	7,5	
Ressources et culture numérique 2	Resc cult Num 2	Non		R2.13	0,5	0,5	0,5		4,5	9	7,5	
Expression, communication et culture 2	ECC 2	Non		R2.14	0,5	0,5	0,5		4,5	19,5		
PPP 2	PPP 2	Non		R2.15	0,5	0,5	0,5		3	7,5		
Portfolio S2	Portfolio S2	Non		Portfolio	1	1	1				6	
				% SAE	57%	50%	62%		35	75	225	75

Date des soutenances

Soutenance de stage :

- Soutenance de stage TC1 : 12 mars 2024
- Soutenance de Portfolio : 24 mai 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

- Les stages seront évalués sur la base d'un compte-rendu écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

- Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.

Calendrier prévisionnel des DS :

- Environnement juridique de l'entreprise : 17/11
 - Eléments financiers de l'entreprise : 24/11
 - Fondamentaux de la vente : 18/10
 - Rôle et organisation de l'entreprise : 01/12
 - ECC : 06/12
 - Techniques quantitatives et représentations : 06/12
 - Etudes marketing -1 : 07/12
 - Environnement économique de l'entreprise : 13/12
 - Fondamentaux de la communication : 13/12
-
- Pour le S2, les dates seront communiquées en début de semestre

BUT 2 TC FI parcours MDEE

Maquette pédagogique

Semestre 3

Analyse financière : 14/12

Expression, communication, culture – 5 : 26/11

BUT 2 TC FI parcours SME

Maquette pédagogique

Semestre 3

Semestre 3	N° de l'UE		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre	FI					
	Marketing	Vente							Communication	Branding	Événementiel	vol CM	vol TD	vol TP
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé court de Marketing	Vente	Communication	Branding	Événementiel	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	
SAE tronc commun : Piloter un projet en déclinant les T de C	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 1: MDEE	SAE 1	0	0	0	0	0		1,5	6	18	
SAE SME 02 : Démarche de création d'ent	SAE SME création d'entreprise événement	Non		SAE 2	7	6	6	0,5	0,5	30	1,5	33	3	
SAE SME 03 : Création d'un événement co	SAE SME événement comme branding	Non		SAE 3				5	5	20	3	24	0	
				SAE 4										
				SAE 5										
				SAE 6										
				% SAE	41%	46%	43%	52%	52%					
Marketing-Mix - 2	Marketing-Mix - 2	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.01	1,5						7,5	10,5	0	
Entretien de vente	Entretien de vente	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.02		1,5					3	7,5	10,5	
Principes de la communication digitale	Communication digitale	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.03			3				6	10,5	0	
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.04	1,5						6	7,5	0	
Environnement économique international	EEL	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.05	1,5						6	9	0	
Droit des activités commerciales - 1	Droit commercial - 1	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.06	0,5	0,5	0,5				7,5	7,5	0	
Techniques quantitatives et représentation	Techniques Quant 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.07	0,5	0,5	0,5				4,5	6	0	
Tableau de bord commercial	Tableau de bord commercial	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.08	0,5	0,5	0,5				1,5	3	3	
Psychologie sociale du travail	Psicho du travail	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.09	1						6	6	0	
Anglais appliqué au commerce - 3	Langue A - Anglais 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.10	0,5	1	1				1,5	7,5	7,5	
LV B appliquée au commerce - 3	Langue B - 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.11	0,5	1	1				1,5	6	7,5	
Ressources et culture numériques - 3	Res cult Num 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		3,5	10,5	7,5	
Expression, communication, culture 3	ECC 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		3	12	0	
PPP - 3	PPP 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.14	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		3	7,5	0	
Marketing de l'événementiel - 1	Marketing événementiel - 1	Oui	Parcours 1: MDEE	R3 SME 16				4			1,5	6	3	
Fondamentaux de la communication de m	FDI comm de marque	Oui	Parcours 1: MDEE	R3 SME 15				4			4,5	6	4,5	
Module d'ouverture	MO	Oui	Parcours 1: MDEE	MO	0,5	0,5					1,5	18	0	
Portfolio S3	Portfolio S3	Oui	Parcours 1: MDEE	Portfolio	0	0	0	0	0		15	1,5	0	6
				%ressource	59%	54%	57%	48%	48%		65	63,5	213	70,5

Semestre 4

Semestre 4	N° de l'UE		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	Total ECTS semestre	FI					
	Marketing	Vente							Communication	Branding	Événementiel	vol CM	vol TD	vol TP
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé court de Marketing	Vente	Communication	Branding	Événementiel	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	
SAE tronc commun : Evaluer la performan	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 1: MDEE	SAE 1	3	3	3				3	3	9	
SAE tronc commun : pilotage commercial	SAE Pilotage commercial d'une organisati	Oui	Parcours 1: MDEE	SAE 2	3	3	3				1,5	15	15	
SAE SME 03 : Organisation d'un événement	SAE MDEE créer un site web	non		SAE 3				3	3	30	1,5	21	0	
SAE Stage SME	SAE Stage MDEE	non		SAE 4	2	2	2	2	2			18	0	
				SAE 5										
				SAE 6										
				% SAE	40%	40%	40%	45%	45%					
Stratégie marketing - 1	Stratégie marketing - 1	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.01	3						7,5	7,5	0	
Négociation : rôle du vendeur et de l'achet	Négociation achat	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.02		3					0	6	4,5	
Conception d'une campagne de commun	conception campagne communication	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.03			3				4,5	9	0	
Droit du travail	Droit du travail	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.04	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		6	6	0	
Anglais appliqué au commerce - 4	Langue A - Anglais 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.05	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		1,5	6	9	
LV B appliquée au commerce - 4	Langue B - 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.06	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		1,5	6	7,5	
Expression, communication, culture 4	ECC 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.07	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		1,5	9	6	
PPP - 4	PPP 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.08	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		1,5	3	0	
Relations publiques et relations presse	Relations publiques	non		R4 SME 09				3			4,5	3	0	
Organisation et logistique - 1	Logistique - 1	non		R4 SME 11					2		6	12	0	
Gestion commerciale - 1	Gestion commerciale - 1	non		R4 SME 10					1		3	7,5	0	
Portfolio BUT 2	Portfolio BUT 2	Oui	Parcours 1: MDEE	Portfolio							15	4,5	3	
				%ressource	60%	60%	60%	55%	55%		30	45	134,5	45

Date des soutenances

- Soutenance de projet : 07 avril 2023
- Soutenance de Portfolio : 19 juin 2024
- Soutenance de stage TC2 : 18 juin 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

Les stages seront évalués sur la base d'un rapport écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.

Calendrier prévisionnel des DS :

- Stratégie d'entreprise – 1 : 30/11
- Négocier dans des contextes spécifiques – 1 : 10/11
- Financement et régulation de l'économie : 06/12
- Droit des activités commerciales – 2 : 13/12
- Analyse financière : 14/12
- Expression, communication, culture – 5 : 26/11

BUT 3 TC FI-FA parcours MDEE

Maquette pédagogique

Semestre 5

Semestre 5	Bloc de compétence																																							
	N° du BC		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	N° de l'UE						Total ECTS semestre																										
	inititulé court du BC		inititulé long du BC		N° de l'UE		UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5	Total ECTS semestre																												
inititulé court de Marketing		inititulé long de Marketing		N° de l'UE		UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5	Total ECTS semestre																													
int. Long SAE/ressource		int. Court SAE/ressource		Elément mutualisé		avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé long de Marketing		inititulé long de Vente		inititulé long de Communication		inititulé long de Marketing Digital		inititulé long de E-business et entrepreneuriat		vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT			vol CM			vol TD			vol TP													
TC3FI55- Développement d'un projet digital		SAE 1		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE					6			41			0			46			8											
		% SAE		46%		52%		0%		50%		52%																												
		3		10,5		3		PS.01		2,5								9			9			0			0			6			0							
		8		15		3		PS.02		2,5								0			6			12			0			4,5			9							
R5.03 Financement et régulation de l'économie								PS.03		2								7,5			7,5			0			0			6			0							
R5.04 Droit des activités commerciales - 2								PS.04		1								7,5			7,5			0			0			3			0							
R5.05 Analyse financière								PS.05		1								3			7,5			4,5			0			6			3							
R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5								PS.06		0,5		0,5		0,5		0,5		1,5			7,5			7,5			0			4,5			6							
R5.07 LVB appliquée au commerce - 5								PS.07		0,5		0,5		0,5		0,5		1,5			6			7,5			0			4,5			6							
R5.08 Expression, communication, culture - 5								PS.08		1								3			7,5			0			0			3			6							
R5.09 PPPP - 5								PS.09		0,5		0,5		0,5		0,5		1,5			6			0			0			3			0							
R5.MDEE.10 Ressources et culture numériques								R5.MDEE.10		0,5		0,5		0,5		0,5		0			12			6			0			9			5,5							
R5.MDEE.11 Management de la créativité et de l'innovation								R5.MDEE.11		1,5		1,5		1,5		1,5		3			6			4,5			0			4,5			3							
R5.MDEE.12 Référencement								R5.MDEE.12		1,5		1,5		1,5		1,5		3			12			0			0			9			0							
R5.MDEE.13 Stratégie social media et e-crm								R5.MDEE.13		1,5		1,5		1,5		1,5		4,5			12			4,5			0			9			4,5							
R5.MDEE.14 Business Model 2								R5.MDEE.14		1		1		1		1		1			11			0			0			3			0							
R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction								R5.MDEE.15		1		1		1		1		1			11			0			0			3			0							
R5.MDEE.16 Logistique et supply chain								R5.MDEE.16		0,5		0,5		0,5		0,5		1,5			12			6			0			3			4,5							
MODULE POLYTECHNIQUE								MP		0,5		0,5		0,5		0,5		0			36			0			0			36			0							
Portfolio S5								Portfolio		0		0		0		0		0			2			3			0			1,5			3							
								Zressource		54%		48%		0%		48%		48%		0			73			219			63			0			197			58,5		

Semestre 6

Semestre 6	Bloc de compétence																																							
	N° du BC		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	N° de l'UE						Total ECTS semestre																										
	initulé court du BC		initulé long du BC		N° de l'UE		UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5	Total ECTS semestre																												
int. Long SAE/ressource		int. Court SAE/ressource		Elément mutualisé		avec lequel l'élément est mutualisé		initulé long de l'UE		initulé long de l'UE		initulé long de l'UE		initulé long de l'UE		initulé long de l'UE		vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT			vol CM			vol TD			vol TP													
Stage MDEE - marketing digital - e-business - entrepreneurial - S6		SAE 1		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE		Coef dans l'UE					1,5			18			1,5			0			15			1,5								
Portfolio		6		0				Portfolio		2		2		2		2		1,5			13,5			4,5			0			10,5			3							
		% SAE		60%		60%		0%		60%		60%																												
R6.E01: Stratégie d'entreprise - 2		Stratégie d'entreprise 2						R6.01		2		0		0		0		7,5			7,5			0			0			6			0							
R6.E02: Négocier dans des contextes spécifiques		Négocier dans des contextes spécifiques 2						R6.02		0		2		0		0		0			4,5			10,5			0			3			9							
R6.MDEE.03: Trafic management - analyse d'audience								R6.MDEE.03		4		0		0		0		4			10,5			4,5			0			3			3							
R6.MDEE.04: Formalisation et sécurisation d'un business model								R6.MDEE.04		0		4		0		0		4,5			3			0			0			7,5			0							
								Zressource		40%		40%		0%		40%		40%		0			21			63			21			0			51			16,5		

Date des soutenances

- Soutenance de stage TC3 : 10 juin 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

Les stages seront évalués sur la base d'un mémoire écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.

BUT 3 TC FI-FA parcours SME

Maquette pédagogique

Semestre 5

Bloc de compétence	N° du BC	inititulé court du BC					inititulé long du BC	N° de l'UE	inititulé long de l'UE					Mal ECTS semestre	FA					
		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5			UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5		vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP
Semestre 5														30						
int. Long SAEressource	int. Court SAEressource	Élément mutualisé		avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé long de l'UE							vol PFI non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP	
TC3PIS-Projet de communication événementielle						SAE 1		Coeff dans I	Coeff dans II	Coeff dans III	Coeff dans IV	Coeff dans V		5	4	10	0	48	9	
						% SAE		46%	52%	0%	52%	52%								
RS.01 Stratégie d'entreprise - 1						RS.01		2,5						9	9	0	0	9	0	
RS.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1						RS.02			2,5					0	9	12	0	4,5	9	
RS.03 Financement et régulation de l'économie						RS.03								7,5	7,5	0	0	6	0	
RS.04 Droit des activités commerciales - 2						RS.04								7,5	7,5	0	0	6	0	
RS.05 Analyse financière						RS.05								9	7,5	4,5	0	9	3	
RS.06 Anglais appliqués au commerce - 5						RS.06		0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	7,5	7,5	0	4,5	6	
RS.07 LVB appliqués au commerce - 5						RS.07		0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	7,5	0	4,5	6	
RS.08 Expression, communication, culture - 5						RS.08								9	9	7,5	0	6	6	
RS.09 PPP - 5						RS.09		0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	0	0	3	0	
RS.SME.10 Ressources et culture numérique						RS.SME.10			0,5	0,5				0	12	6	0	9	4,5	
RS.SME.11 Stratégie de développement de	Stratégie de développement de marques-1					RS.SME.11				2				9	12	0	0	9	0	
RS.SME.12 Marketing digital de la marque	Marketing digital de la marque					RS.SME.12					2,5			10,5	8	0	0	6	0	
RS.SME.13 Gestion commerciale - 2	Gestion commerciale-2					RS.SME.13						0,5		4,5	9	0	0	7,5	0	
RS.SME.14 Organisation et logistique - 2	Organisation et logistique-2					RS.SME.14								4,5	9	3	0	7,5	3	
RS.SME.15 Conception graphique	Conception graphique					RS.SME.15								1,5	12	12	0	9	9	
RS.SME.16 Marketing de l'événementiel - 2	Marketing de l'événementiel-2					RS.SME.16			0,5	0,5				6	12	0	0	9	0	
Portfolio S5						Portfolio		0	0	0	0	0		0	0	2	3	0	15	3
						%ressource		54%	48%	0%	48%	48%		0	73	219	73	0	154	58,5

Semestre 6

Bloc de compétence	N° du BC	inititulé court du BC					inititulé long du BC	N° de l'UE	inititulé long de l'UE					Mal ECTS semestre	FA					
		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5			UE6.1	UE6.2	UE6.3	UE6.4	UE6.5		vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP
Semestre 6														30						
int. Long SAEressource	int. Court SAEressource	Élément mutualisé		avec lequel l'élément est mutualisé		inititulé long de l'UE							vol PFI non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP	
Stage - stratégie de marque et événementiel - S6						SAE 1		Coeff dans I	Coeff dans II	Coeff dans III	Coeff dans IV	Coeff dans V		3	18	0	0	15	0	
Portfolio						Portfolio		2	2	2	2	2		1,5	13,5	4,5	0	10,5	3	
						% SAE		60%	60%	0%	60%	60%								
RS.01 Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2					RS.01		2	0					7,5	7,5	0	0	6	0	
RS.02 Négocier dans des contextes spécifiques	Négocier dans des contextes spécifiques 2					RS.02		0	2					0	4,5	10,5	0	3	9	
RS.SME.03 Stratégie de développement de marque - 2						RS.SME.03								4,5	10,5	0	0	9	0	
RS.SME.04 Événementiel						RS.SME.04								4,5	9	6	0	7,5	4,5	
						%ressource		40%	40%	0%	40%	40%		0	21	63	21	0	51	16,5

Date des soutenances

- Soutenance de stage TC3 : 10 juin 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

Les stages seront évalués sur la base d'un mémoire écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.

BUT 1 TC FA

Maquette pédagogique

Semestre 1

loc de compétence			N° du BC	BC1	BC2	BC3					
			intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication					
			intitulé long de l'UE	Marketing	Vente	Communication					
			N° de l'UE	UE11	UE12	UE13					
			ECTS	11	11	8					
Semestre 1			intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	FA				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	Nom du parcours avec lequel l'élément est	intitulé long de l'UE	Marketing	Vente	Communication	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					
SAE Communication commerciale générique	SAE Communication	Non		SAE 1			5	5	0	9	4,5
SAE Marketing	SAE Marketing	Non		SAE 2	6			5	0	9	4,5
SAE Vente	SAE Vente	Non		SAE 3		6		5	0	4,5	7,5
				% SAE	40%	43%	40%				
Fondamentaux du marketing et comportement consommateur	Fondamentaux Marketing	Non		R101	2,5				12	20,5	0
Fondamentaux de la vente	Fondamentaux vente	Non		R102		3			4,5	7,5	10,5
Fondamentaux de la communication commerciale	Fondamentaux comm c	Non		R103			2		6	10	0
Etude marketing - 1	Etude marketing - 1	Non		R104	0,5		0,5		4,5	10,5	0
Environnement économique de l'entreprise	Environnement entrepr	Non		R105	1				7,5	9	0
Environnement juridique de l'entreprise	Env Juridique Entrepris	Non		R106	0,5		1		7,5	9	0
Techniques quantitatives et représentations -1	Techniques Quanti 1	Non		R107	0,5	1,5			3	14,5	0
Elément financier de l'entreprise	Eléments financiers ent	Non		R108	0,5	0,5			3	9	0
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Rôle orga de l'entreprise	Non		R109	1				4,5	6	0
Initiation à la conduite de projet	Initiation projet	Non		R110		0,5	0,5		3	4,5	0
Langue A appliquée au commerce - 1	Langue A - Anglais 1	Non		R111	0,5		1		0	9	0
Langue B appliquée au commerce - 1	Langue B - 1	Non		R112	0,5		1		0	13,5	6
Ressources et culture numérique 1	Press cult Num 1	Non		R113	0,5	1	0,5		1,5	9	9
Expression communication culture 1	ECC 1	Non		R114	0,5	1	0,5		3	12	4,5
PPP1	PPP 1	Non		R115	0,5	0,5	0,5		0	13,5	0
Portfolio S1	Portfolio S1	Non		Portfolio	0	0	0		0	0	4,5
				%ressource	60%	57%	60%	15	60	180	60

Semestre 2

loc de compétence			N° du BC	BC1	BC2	BC3					
			intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication					
			intitulé long de l'UE	Marketing	Vente	Communication					
			N° de l'UE	UE2.1	UE2.2	UE2.3					
			ECTS	11	11	8					
Semestre 2			intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	FA				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	Nom du parcours avec lequel l'élément est	intitulé long de l'UE	Marketing	Vente	Communication	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					
SAE 2 Marketing générique	SAE 2 Mkg générique	Non		SAE 1	3			15	0	18	3
SAE 2 Vente générique	SAE 2 Vente	Non		SAE 2		3		10	0	10,5	6
SAE 2 Communication commerciale générique	SAE 2 Comm comm	Non		SAE 3			2	10	0	9	3
SAE PROJET TRANSVERSE	SAE PROJET TRANSV	Non		SAE 4	1	1	1		0	0	4,5
SAE STAGE	SAE STAGE	Non		SAE 5	1	1	1		0	0	4,5
				% SAE	46%	55%	42%				
Marketing mix - 1	Marketing mix	Non		R2.01		2			9	9	0
Prospection et négociation	Prospection négo	Non		R2.02			3		3	7	9
Moyens de la communication commerciale	Moyens comm comm	Non		R2.03			2,5		6	9	0
Etude marketing - 2	Etude marketing - 2	Non		R2.04	1,5				4,5	9	3
Relations contractuelles commerciales	Relations contractuelles	Non		R2.05	0,5	0,5	0,5		9	9	0
Techniques quantitatives et représentations - 2	Techniques Quanti 1	Non		R2.06	0,5	0,5	0,5		6	13,5	0
Coût, marge et prix d'une offre simple	Coût marge prix	Non		R2.07	0,5	0,5	0,5		3	7,5	4,5
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Connaissance canaux	Non		R2.08	1				4,5	9	0
Psychologie sociale	Psychologie sociale	Non		R2.09		0,5	0,5		3	13,5	0
Gestion et conduite de projet	Conduite projet	Non		R2.10	0,5	0,5			3	5	1,5
Langue A - Anglais du commerce - 2	Langue A - Anglais 2	Non		R2.11	0,5	0,5	0,5		0	9	9
Langue B du commerce - 2	Langue B - 2	Non		R2.12	0,5	0,5	0,5		0	13,5	6
Ressources et culture numérique 2	Press cult Num 2	Non		R2.13	0,5	0,5	0,5		3	7,5	6
Expression, communication et culture 2	ECC 2	Non		R2.14	0,5	0,5	0,5		3	15	0
PPP 2	PPP 2	Non		R2.15	0,5	0,5	0,5		0	6	0
Portfolio S2	Portfolio S2	Non		Portfolio	1	1	1		0	0	4,5
				%ressource	54%	45%	58%	35	60	180	60

Date des soutenances

- Soutenance de stage : 17 juin 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

Les stages seront évalués sur la base d'un compte-rendu écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.

Calendrier prévisionnel des DS :

- Environnement juridique de l'entreprise : 13/11
- Eléments financiers de l'entreprise : 21/11
- Fondamentaux de la vente : 16/10
- Rôle et organisation de l'entreprise : 05/12
- ECC : 05/12
- Techniques quantitatives et représentations : 04/12
- Etudes marketing -1 : 04/12
- Environnement économique de l'entreprise : 11/12
- Fondamentaux de la communication : 18/12

BUT 2 TC FA BDMRC

Semestre 3

		Bloc de compétence		N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5					
		intitulé court du B	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client							
		intitulé long du B	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client							
		N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5							
		ECTS	7	7	8	4	4							
Semestre 3		intitulé court de l'	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client	FA						
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est	intitulé long de l'	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client	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	SAE Piloter un projet T	Non		SAE 1	0	0	0	0	1,5	0	1,5	0	12	
SAE BDMRC : Démarche de création ou de reprise d'	SAE BDMRC création o	Non		SAE 2	7	6	6	0,5	0,5	1,5	24	4,5		
SAE BDMRC : Développer une expertise commerciale	SAE BDMRC diagnostic	Non		SAE 3				5	5	1,5	10,5	7		
				SAE 4										
				SAE 5										
				SAE 6										
				% SAE	42%	48%	43%	85%	85%					
Marketing Mix - 2	Marketing Mix - 2	Non		R3.01	1,5					6	7,5	0		
Entretien de vente	Entretien de vente	Non		R3.02		1,5				0	7,5	7,5		
Principes de la communication digitale	Communication digitale	Non		R3.03			3			7,5	9	0		
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	Non		R3.04	1,5					4,5	6	0		
Environnement économique international	EEl	Non		R3.05	1,5					4,5	7,5	0		
Droit des activités commerciales - 1	Droit commercial - 1	Non		R3.06	0,5	0,5	0,5			6	6	0		
Techniques quantitatives et représentations - 3	Techniques Quanti 3	Non		R3.07	0,5	0,5	0,5			3	7,5	0		
Tableau de bord commercial	Tableau de bord comm	Non		R3.08	0,5	0,5	0,5			1,5	7,5	3		
Psychologie sociale du travail	Pscho du travail	Non		R3.09						4,5	4,5	0		
Anglais appliqué au commerce - 3	Langue A - Anglais 3	Non		R3.10	0,5	1	1			2,5	7,5	4,5		
LV B appliquée au commerce - 3	Langue B - 3	Non		R3.11	0,5	1	1			0	6	4,5		
Ressources et culture numériques - 3	Pless cult Num 3	Non		R3.12	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	3	10,5	4,5		
Expression, communication, culture 3	ECC 3	Non		R3.13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	3	7,5	0		
PPP - 3	PPP 3	Non		R3.14	0,5	0,5	0,5			0	7,5	0		
Marketing BtoB	Marketing BtoB	Non		R3.BDMRC_15					4	3	4,5	3		
Fondamentaux de la relation client	FDM relation client	Non		R3.BDMRC_16						4	1,5	9	3	
Module d'ouverture	MCO	Non			0,5	0,5				0	18	0		
Portfolio S3	Portfolio S3	Non			0	0	0	0	0	1,5	3	3		
				%ressource	59%	54%	57%	48%	48%	56,5	171	56,5		

Semestre 4

Semestre 4				N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5			
				ECTS	6	6	6	6	6			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	Nom du parcours avec lequel l'élément est	inititulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client	FA		
				inititulé long de l'UE	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client	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 : Evaluer la performance du projet	SAE Piloter un projet T	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 1	1	1	1			3	6	3
SAE tronc commun : pilotage commercial d'une organisation	SAE Pilotage commercial	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 2	1	1	1			1,5	10,5	0
SAE BDM/RC 03 : Elaboration d'un plan d'actions commerciales	SAE BDM/RC plan d'action	non		SAE 3				3	3	0	10	6
SAE : Stage BDM/RC	SAE Stage BDM/RC	non		SAE 4	2	2	2	2	2			5
				SAE 5								
				SAE 6								
				% SAE	40%	40%	40%	45%	45%			
Stratégie marketing - 1				R4.01	3					6	6	0
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur				R4.02		3				0	6	3
Conception d'une campagne de communication				R4.03			3			4,5	7,5	0
Droit du travail				R4.04	0,5	0,5	0,5			4,5	3	0
Anglais appliqué au commerce - 4				R4.05	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	6	4,5
L.V.B appliqué au commerce - 4				R4.06	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	6	3
Expression, communication, culture 4				R4.07	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	9	3
PPP - 4				R4.08				0,5	0,5	1,5	3	0
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				R4.BDM/RC.09					3	3	10,5	3
Relation client omnicanale				R4.BDM/RC.10						3	6	15
Portfolio BUT 2				Portfolio	1	1	1	1	1	1,5	4,5	7,5
				% Ressource	60%	60%	60%	55%	55%	36	108	36

Date des soutenances

- Soutenance de stage : 17 juin 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

Les stages seront évalués sur la base d'un rapport écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.

Calendrier prévisionnel des DS :

Stratégie d'entreprise – 1 : 27/11

Négociation dans des contextes spécifiques – 1 : 13/11

Financement et régulation de l'économie : 04/12

Droit des activités commerciales – 2 : 11/12

Analyse financière : 11/12

Expression, communication, culture – 5 : 27/11

BUT 3 TC FA parcours BDMRC

Maquette pédagogique

Semestre 5

		Bloc de compétence N° du BC								
		BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
		intitulé court du BC								
		intitulé long du BC								
		N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5			
		ECTS	5	5	0	10	10			
Semestre 5		intitulé court de l'UE						FA		
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	Nom du parcours avec lequel l'élément est					vol CM	vol TD	vol TP
		intitulé long de l'UE								
		SAE 1	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE			
TCDFASS-Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		SAE 1	8	8	0	7	7	4,5	34	9
		% SAE	46%	52%	0%	54%	50%			
R5.01 Stratégie d'entreprise - 1		R5.01	2,5					0	6	0
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1		R5.02		2,5				0	4,5	9
R5.03 Financement et régulation de l'économie		R5.03	2					0	6	0
R5.04 Droit des activités commerciales - 2		R5.04	1	1				0	6	0
R5.05 Analyse financière		R5.05	1					0	6	0
R5.06 Analyse appliquée au commerce - 5		R5.06	0,5	0,5		0,5	0,5	0	4,5	3
R5.07 LVB appliquée au commerce - 5		R5.07	0,5	0,5		0,5	0,5	0	4,5	6
R5.08 Expression, communication, culture - 5		R5.08	1					0	6	6
R5.09 PPP - 5		R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5	0	3	0
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et management de la relation client		R5.BDMRC.10				0,5	0,5	0	12	4,5
R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales		R5.BDMRC.11				2	0	4,5	9	3
R5.BDMRC.12 Management de la valeur client		R5.BDMRC.12				0	2	4,5	13,5	3
R5.BDMRC.13 Marketing des services		R5.BDMRC.13				0	3	7,5	13,5	3
R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale		R5.BDMRC.14				2	0	7,5	9	3
MODULE POLYTECHNIQUE		MP	0,5	0,5				0	36	0
Portfolio S5		Portfolio	0	0		0	0	0	1,5	3
		% Ressource	54%	46%	0%	46%	50%	28,5	175	58,5

Semestre 6

		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	Total ECTS semestre		
		ECTS	5	5	0	10	10	30		
Semestre 6		intitulé court de l'UE								
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé					vol FRJ non rémunéré pour affichage EDT		
		intitulé long de l'UE								
		SAE 1	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE			
Stage - stratégie de marque et événementiel - S6		SAE 1	1	1		4	4			
Portfolio		Portfolio	2	2		2	2			
		% SAE	60%	60%	0%	60%	60%			
R6.01: Stratégie d'entreprise - 2		Stratégie d'entreprise 2	R6.01	2	0	0	0			
R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques		Négocier dans des contextes spécifiques	R6.02	0	2	0	0			
R6.SME.03: Stratégie de développement de marque - 2			R6.SME.03			4	0			
R6.SME.04: Événement sectoriel			R6.SME.04			0	4			
		% Ressource	40%	40%	0%	40%	40%	0		

Date des soutenances

- Soutenance de stage TC3 : 10 juin 2024

Détails concernant la notation de l'activité en stage

Les stages seront évalués sur la base d'un mémoire écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

Les jurys d'évaluation seront composés de membres de l'équipe pédagogique et de professionnels.