z

Modalités du Contrôle des Connaissances et des Compétences
Spécifique Département

Année universitaire 2025-2026

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**

Z

BUT 1 TC FI

Maquette pédagogique

Semestre 1

			Bloc de compétenc	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5				
				intitulé court du BC	Marketing	Vente	Communication						
				intitulé long du BC	Marketing	Vente	Communication						
				RNCP	RNCP35354BC01	RNCP35354BC02	RNCP35354BC03						
				N° de l'UE	UE1.1	UE1.2	UE1.3	UE1.4	UE1.5	tal ECTS semestre			
				ECTS	11	11	8			30			
Semestre 1				intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication			FI			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	avec lequel l'élément est mutualisé	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	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE				
SAE Communication commerciale générique	SAE Communication	Non		SAE 1			5			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 Portfolio S1	Portfolio S1	Non		Portefolio									4,5
					0	0	0						
				% SAE	40%	43%	40%						
Fondamentaux du marketing et comportem	Fondamentaux Marketing	Non		R1.01	2,5						15	25,5	
Fondamentaux de la vente	Fondamentaux vente	Non		R1.02		3					4,5	10,5	13,5
Fondamentaux de la communication comm	Fondamentaux comm comm	Non		R1.03			2				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							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 entrepris	Non		R1.08	0,5	0,5					3	12	
Pôle et organisation de l'entreprise sur son	Pôle orga de l'entreprise	Non		R1.09	1						6	7,5	
Initiation à la conduite de projet	Initiation projet	Non		R1.10	0,5	0,5	0,5				3	6	
Langue A appliquée au commerce - 1	Langue A - Anglais 1	Non		R1.11	0,5		1					12	12
Langue B appliquée au commerce - 1	Langue B - 1	Non		R1.12	0,5		1					16,5	7,5
Ressources et culture numérique 1	Ress 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	
				%ressource	60%	57%	60%			55	75	225	75

Semestre 2

Semestre 2				N° de l'UE	UE2.1	UE2.2	UE2.3	UE2.4	UE2.5	tal ECTS semestre			
				ECTS	11	11	8			30			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	Nom du parcours avec lequel l'élément est	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication			FI			
				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	Coeff dans l'UE	Coeff dans l'UE				
SAE 2 Marketing générique	SAE 2 Mkg générique	Non		SAE 1	3					20		22	4,5
SAE 2 Vente générique	SAE 2 Vente	Non		SAE 2		3				20		12,5	7,5
SAE 2 Communication commerciale généric	SAE 2 Comm comm	Non		SAE 3			2			25		10,5	3
SAE Portfolio S2	Portfolio S2	Non		Portefolio	1	1	1						6
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									
				% SAE	40%	43%	42%						
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				7,5	12	
Etude marketing - 2	Etude marketing - 2	Non		R2.04	1,5						6	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 commercialisat	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	Conduite 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	Ress 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	
				%ressource	60%	57%	58%			95	75	225	75

Date des soutenances

Soutenance de stage :

- Soutenance de stage TC1 : 17 mars 2026
- Soutenance de Portfolio : 23 mai 2026

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 :

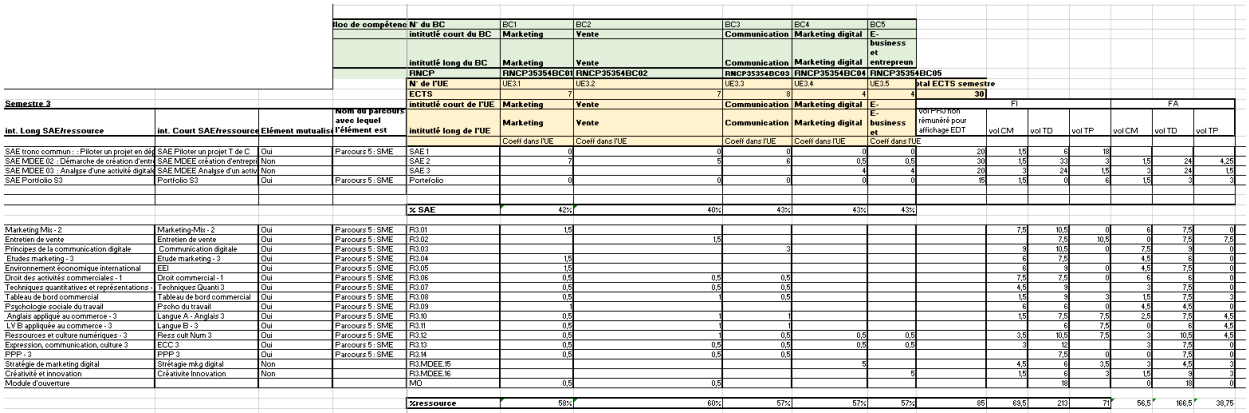
- les dates seront communiquées en début de semestre

Z

BUT 2 TC FI/FA parcours MDEE

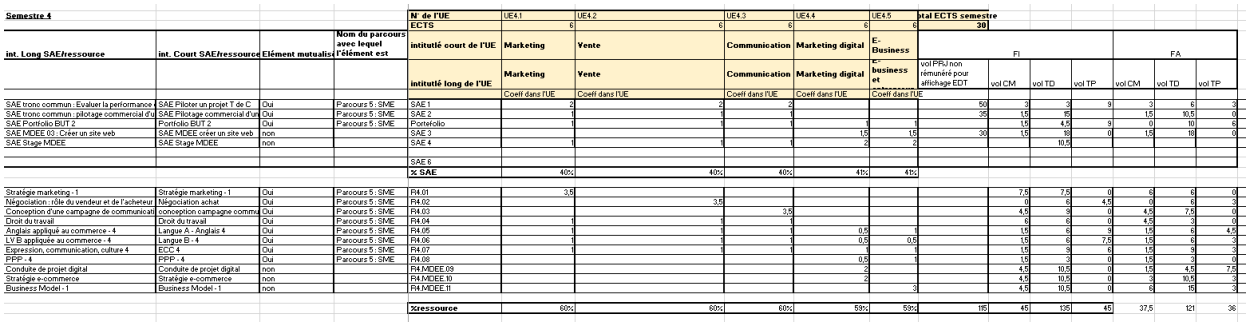
Maquette pédagogique

Semestre 3



Bloc de compétence	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5								
	intitulé court du BC	Marketing	Vente	Communication	Marketing digital	E-business et entrepreun								
	intitulé long du BC	Marketing	Vente	Communication	Marketing digital									
	RNCP	RNCP35354BC01	RNCP35354BC02	RNCP35354BC03	RNCP35354BC04	RNCP35354BC05								
	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	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	Marketing digital	E-business et		FI				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	Marketing digital	E-business et	vol PPJ 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	Coeff dans l'UE							
SAE tronc commun : : Piloter un projet en équ	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 1	0	0	0	0	0	20	1,5	6	18			
SAE MDEE 02 : Démarche de création d'entrep	SAE MDEE création d'entrepri	Non		SAE 2	7	5	6	0,5	0,5	30	1,5	33	3	1,5	24	4,25
SAE MDEE 03 : Analyse d'une activité digitale	SAE MDEE Analyse d'un activ	Non		SAE 3				4	4	20	3	24	1,5	3	24	1,5
SAE Portfolio S3	Portfolio S3	Oui	Parcours 5 : SME	Portefolio	0	0	0	0	0	15	1,5	0	6	1,5	3	3
				% SAE	42%	40%	43%	43%	43%							
Marketing Mix - 2	Marketing-Mix - 2	Oui	Parcours 5 : SME	R3.01	1,5						7,5	10,5	0	6	7,5	0
Entretien de vente	Entretien de vente	Oui	Parcours 5 : SME	R3.02		1,5						7,5	10,5	0	7,5	7,5
Principes de la communication digitale	Communication digitale	Oui	Parcours 5 : SME	R3.03			3				9	10,5	0	7,5	9	0
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.04	1,5						6	7,5		4,5	6	0
Environnement économique international	EEI	Oui	Parcours 5 : SME	R3.05	1,5						6	9	0	4,5	7,5	0
Droit des activités commerciales - 1	Droit commercial - 1	Oui	Parcours 5 : SME	R3.06	0,5	0,5	0,5				7,5	7,5	0	6	6	0
Techniques quantitatives et représentations	Techniques Quanti 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.07	0,5	0,5	0,5				4,5	9		3	7,5	0
Tableau de bord commercial	Tableau de bord commercial	Oui	Parcours 5 : SME	R3.08	0,5	1	0,5				1,5	9	3	1,5	7,5	3
Psychologie sociale du travail	Psoho du travail	Oui	Parcours 5 : SME	R3.09	1						6	6	0	4,5	4,5	0
Anglais appliqué au commerce - 2	Langue A - Anglais 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.10	0,5	1	1				1,5	7,5	7,5	2,5	7,5	4,5
LV B appliquée au commerce - 3	Langue B - 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.11	0,5	1	1					6	7,5	0	6	4,5
Ressources et culture numériques - 3	Ress cult Num 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.12	0,5	1	0,5	0,5	0,5		3,5	10,5	7,5	3	10,5	4,5
Expression, communication, culture 3	ECC 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		3	12		3	7,5	0
PPP - 3	PPP 3	Oui	Parcours 5 : SME	R3.14	0,5	0,5	0,5					7,5	0	0	7,5	0
Stratégie de marketing digital	Strétagie mkg digital	Non		R3.MDEE.15				5			4,5	6	3,5	3	4,5	3
Créativité et innovation	Créativite Innovation	Non		R3.MDEE.16					5		1,5	6	3	1,5	3	3
Module d'ouverture				MO	0,5	0,5						18		0	18	0
				%ressource	59%	60%	57%	57%	57%	85	69,5	210	71	56,5	166,5	39,75

Semestre 4



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							
	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	Marketing digital	E-Business		FI				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	Marketing digital	e-business et	vol PPJ 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	Coeff dans l'UE							
SAE tronc commun : Evaluer la performance d	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 1	0	2	2			50	3	3	9	3	6	3
SAE tronc commun : pilotage commercial d'un	SAE Pilotage commercial d'un	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 2	1	1	1			35	1,5	15		1,5	10,5	0
SAE Portfolio BUT 2	Portfolio BUT 2	Oui	Parcours 5 : SME	Portefolio	1	1	1	1	1		1,5	4,5	9	0	10	6
SAE MDEE 03 : Créer un site web	SAE MDEE créer un site web	non		SAE 3				1,5	1,5	30	1,5	18	0	1,5	18	6
SAE Stage MDEE	SAE Stage MDEE	non		SAE 4	1	1	1	2	2			10,5				
				SAE 6												
				% SAE	40%	40%	40%	41%	41%							
Stratégie marketing - 1	Stratégie marketing - 1	Oui	Parcours 5 : SME	R4.01	3,5						7,5	7,5	0	6	6	0
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Négociation achat	Oui	Parcours 5 : SME	R4.02		3,5					0	6	4,5	0	6	3
Conception d'une campagne de communicati	conception campagne commu	Oui	Parcours 5 : SME	R4.03			3,5				4,5	9	0	4,5	7,5	0
Droit du travail	Droit du travail	Oui	Parcours 5 : SME	R4.04	1		1				6	6	0	4,5	3	0
Anglais appliqué au commerce - 4	Langue A - Anglais 4	Oui	Parcours 5 : SME	R4.05	1		1	0,5	1		1,5	6	3	1,5	6	4,5
LV B appliquée au commerce - 4	Langue B - 4	Oui	Parcours 5 : SME	R4.06	1		1	0,5	0,5		1,5	6	7,5	1,5	6	3
Expression, communication, culture 4	ECC 4	Oui	Parcours 5 : SME	R4.07	1		1	1	1		1,5	9	6	1,5	9	3
PPP - 4	PPP - 4	Oui	Parcours 5 : SME	R4.08				0,5	1		1,5	3	0	1,5	3	0
Conduite de projet digital	Conduite de projet digital	non		R4.MDEE.09				2			4,5	10,5	0	1,5	4,5	7,5
Stratégie e-commerce	Stratégie e-commerce	non		R4.MDEE.10				2			4,5	10,5	0	3	10,5	3
Business Model - 1	Business Model - 1	non		R4.MDEE.11					3		4,5	10,5	0	6	15	3
				%ressource	60%	60%	60%	59%	59%	115	45	135	45	37,5	121	36

Date des soutenances

- Soutenance de projet : 03 avril 2026
- Soutenance de Portfolio : 12 juin 2026
- Soutenance de stage TC2 : 11 juin 2026

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 :

- les dates seront communiquées en début de semestre

Z

BUT 2 TC FI/FA parcours SME

Maquette pédagogique

Semestre 3

			Bloc de compétenc	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5									
				intitulé court du	Marketing	Vente	Communicat	Branding	Evénementiel									
				intitulé long du	Marketing	Vente	Communicat	Branding	Evénementiel									
			RNCP 35358															
				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				intitulé court de	Marketing	Vente	Communicat	Branding	Evénement		FI				FA			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	Nom du parcours avec lequel l'élément est	intitulé long de	Marketing	Vente	Communicat	Branding	Evénement	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP		
					Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE									
SAE tronc commun : : Piloter un projet en	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 1 : MDEE	SAE 1	0	0	0	0	0									
SAE SME 02 : Démarche de création d'ent	SAE SME création d'entreprise événemen	Non		SAE 2	7	5	6	0,5	0,5	30	1,5	33	3	1,5	24	4,25		
SAE SME 03 : Création d'un événement co	SAE SME événement comme branding	Non		SAE 3				4	4	20	3	24	0	3	24	1,5		
SAE Portfolio S3	Portfolio S3	Oui	Parcours 1 : MDEE	Portefolio	0	0	0	0	0	15	1,5	0	6	1,5	3	3		
				SAE 5														
				SAE 6														
				% SAE	41%	38%	43%	43%	43%									
Marketing Mix - 2	Marketing-Mix - 2	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.01	1,5						7,5	10,5	0	6	7,5	0		
Entretien de vente	Entretien de vente	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.02		1,5						7,5	10,5	0	7,5	7,5		
Principes de la communication digitale	Communication digitale	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.03			3				9	10,5	0	7,5	9	0		
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.04	1,5						6	7,5		4,5	6	0		
Environnement économique international	EEI	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.05	1,5						6	9	0	4,5	7,5	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	6	6	0		
Techniques quantitatives et représentation	Techniques Quanti 3	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.07	0,5	0,5	0,5				4,5	9		3	7,5	0		
Tableau de bord commercial	Tableau de bord commercial	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.08	0,5	1	0,5				1,5	9	3	1,5	7,5	3		
Psychologie sociale du travail	Psycho du travail	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.09	1						6	6	0	4,5	4,5	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	2,5	7,5	4,5		
LV B appliquée au commerce - 3	Langue B - 3	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.11	0,5	1	1					6	7,5	3	6	4,5		
Ressources et culture numériques - 3	Ress cult Num 3	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.12	0,5	1	0,5	0,5	0,5		3,5	10,5	7,5	3	10,5	4,5		
Expression, communication, culture 3	ECC 3	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		3	12		3	7,5	0		
PPP - 3	PPP 3	Oui	Parcours 1 : MDEE	R3.14	0,5	0,5	0,5					7,5	0	0	7,5	0		
Marketing de l'événementiel - 1	Marketing événementiel - 1			R3.SME.16				5			1,5	6	3	3	4,5	3		
Fondamentaux de la communication de ma	FDM comm de marque			R3.SME.15					5		4,5	6	4,5	1,5	9	3		
Module d'ouverture				MD	0,5	0,5						18		0	18	0		
				%ressource	59%	62%	57%	57%	57%	65	69,5	213	70,5					

Semestre 4

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	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé court de	Marketing	Vente	Communicat	Branding	Evénement		FI			FA				
				intitulé long de	Marketing	Vente	Communicat	Branding	Evénement	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP		
					Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE									
SAE tronc commun : Evaluer la performan	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 1 : MDEE	SAE 1	2	2	2				3	3	9					
SAE tronc commun : pilotage commercial d	SAE Pilotage commercial d'une organisat	Oui	Parcours 1 : MDEE	SAE 2	1	1	1				1,5	15		3	6	3		
SAE Portfolio BUT 2	Portfolio BUT 2	Oui	Parcours 1 : MDEE	Portefolio	1	1	1	1	1		1,5	4,5	9	1,5	10,5	0		
SAE SME 03 : Organisation d'un événeme	SAE MDEE créer un site web	non		SAE 3				1,5	1,5	30	1,5	21	0	0	10	0		
SAE : Stage SME	SAE Stage SME	non		SAE 4	1	1	1	2	2			10		1,5	18	0		
				SAE 5														
				SAE 6														
				% SAE	40%	40%	40%	41%	50%									
Stratégie marketing - 1	Stratégie marketing - 1	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.01	3,5						7,5	7,5	0	6	6	0		
Négociation : rôle du vendeur et de l'achete	Négociation achat	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.02		3,5					0	6	4,5	0	6	3		
Conception d'une campagne de communi	conception campagne communication	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.03			3,5				4,5	9	0	4,5	7,5	0		
Droit du travail	Droit du travail	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.04	1	1	1				6	6	0	4,5	3	0		
Anglais appliqué au commerce - 4	Langue A - Anglais 4	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.05	1	1	1	0,5	1		1,5	6	9	1,5	6	4,5		
LV B appliquée au commerce - 4	Langue B - 4	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.06	1	1	1	0,5	0,5		1,5	6	7,5	1,5	6	3		
Expression, communication, culture 4	ECC 4	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.07	1	1	1	1	1		1,5	9	6	1,5	9	3		
PPP - 4	PPP - 4	Oui	Parcours 1 : MDEE	R4.08				0,5	1		1,5	3	0	1,5	3	0		
Relations publiques et relations presse	Relations publiques	non		R4.SME.09				2			4,5	9	0	1,5	4,5	7,5		
Organisation et logistique - 1	Logistique - 1	non		R4.SME.11				2			6	12	0	3	10,5	3		
Gestion commerciale - 1	Gestion commerciale - 1	non		R4.SME.10					1		3	7,5	0	6	15	3		
				%ressource	60%	60%	60%	59%	50%	30	45	134,5	45					

Date des soutenances

- Soutenance de projet : 03 avril 2026
- Soutenance de Portfolio : 12 juin 2026
- Soutenance de stage TC2 : 11 juin 2026

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 :

- les dates seront communiquées en début de semestre

Z

BUT 2 TC FI parcours BI

Maquette pédagogique

Semestre 3

				Bloc de compétenc	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5					
					intitulé court du	Marketing	Vente	Communica	internation a	internation al					
					intitulé long du	Marketing	Vente	Communica	internation a	internation al					
				RNCP 35358											
					N° de l'UE	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	tal ECTS semestre				
					ECTS	7	7	8	4	4	30				
Semestre 3					intitulé court de	Marketing	Vente	Communica	stratégie	opération	FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	Nom du parcours avec lequel l'élément est	intitulé long de	Marketing	Vente	Communica	stratégie internation a	opération internation al	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vc
					Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE						
SAE tronc commun : : Piloter un projet en	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 1: MDEE	SAE 1	0	0	0	0	0		1,5	6	18	
SAE BI 02 : Démarche de création d'entrep	SAE BI création d'entreprise international	Non		SAE 2	7	5	6	0,5	0,5	30	1,5	33	3	
SAE BI 03 : Etude et sélection des marchés	SAE BI Etude marché international	Non		SAE 3				4	4	20	3	24	0	
SAE Portfolio S3	Portfolio S3	Oui	Parcours 1: MDEE	Portefolio	0	0	0	0	0	15	1,5	0	6	
				SAE 5										
				SAE 6										
				% SAE	41%	38%	43%	43%	43%					
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						7,5	10,5	
Principes de la communication digitale	Communication digitale	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.03			3				9	10,5	0	
Etudes marketing - 3	Etude marketing - 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.04	1,5						6	7,5		
Environnement économique international	EEI	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 Quanti 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.07	0,5	0,5	0,5				4,5	9		
Tableau de bord commercial	Tableau de bord commercial	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.08	0,5	1	0,5				1,5	9	3	
Psychologie sociale du travail	Psycho 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					6	7,5	
Ressources et culture numériques - 3	Ress cult Num 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.12	0,5	1	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		
PPP - 3	PPP 3	Oui	Parcours 1: MDEE	R3.14	0,5	0,5	0,5					7,5	0	
Stratégie et veille à l'international .	Stratégie et veille à l'international .			R3.BI.16				5			1,5	6	3	
Marketing et vente à l'international	Marketing et vente à l'international			R3.BI.15					5		4,5	6	4,5	
Module d'ouverture				MO	0,5	0,5						18		
				%ressource	59%	62%	57%	57%	57%	65	69,5	213	70,5	

Semestre 4

Semestre 4				N° de l'UE	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	tal ECTS semestre				
				ECTS	6	6	6	6	6	30				
			avec lequel l'élément est	intitulé court de	Marketing	Vente	Communica	stratégie internation a	opération internation al	FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	mutualisé	intitulé long de	Marketing	Vente	Communica	Branding	Evénement	vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol C
					Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE					
SAE tronc commun : Evaluer la performan	SAE Piloter un projet T de C	Oui	Parcours 1: MDEE	SAE 1	2	2	2				3	3	9	
SAE tronc commun : pilotage commercial d	SAE Pilotage commercial d'une organisati	Oui	Parcours 1: MDEE	SAE 2	1	1	1				1,5	15		
SAE Portfolio BUT 2	Portfolio BUT 2	Oui	Parcours 1: MDEE	Portefolio	1	1	1	1	1		1,5	4,5	9	
SAE BI 03 : Développement de l'offre à l'int	SAE BI développement international	non		SAE 3				1,5	1,5	30	1,5	21	0	
SAE : Stage BI	SAE Stage BI	non		SAE 4	1	1	1	2	2			10		
				SAE 5										
				SAE 6										
				% SAE	40%	40%	40%	41%	41%					
Stratégie marketing - 1	Stratégie marketing - 1	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.01	3,5						7,5	7,5	0	
Négociation : rôle du vendeur et de l'achete	Négociation achat	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.02		3,5					0	6	4,5	
Conception d'une campagne de communi	conception campagne communication	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.03			3,5				4,5	9	0	
Droit du travail	Droit du travail	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.04	1	1	1				6	6	0	
Anglais appliqué au commerce - 4	Langue A - Anglais 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.05	1	1	1	1	1		1,5	6	9	
LV B appliquée au commerce - 4	Langue B - 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.06	1	1	1	0,5	0,5		1,5	6	7,5	
Expression, communication, culture 4	ECC 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.07	1	1	1	1	1		1,5	9	6	
PPP - 4	PPP - 4	Oui	Parcours 1: MDEE	R4.08				0,5	0,5		1,5	3	0	
Stratégie achats	Stratégie achats	non		R4.BI.09				2			4,5	9	0	
Techniques du commerce international - 1	Techniques du commerce international - 1	non		R4.BI.11					3,5		6	12	0	
Management interculturel	Management interculturel	non		R4.BI.10				1,5			3	7,5	0	
				%ressource	60%	60%	60%	59%	59%	30	45	134,5	45	

Date des soutenances

- Soutenance de projet : 03 avril 2026
- Soutenance de Portfolio : 12 juin 2026
- Soutenance de stage TC2 : 11 juin 2026

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 :

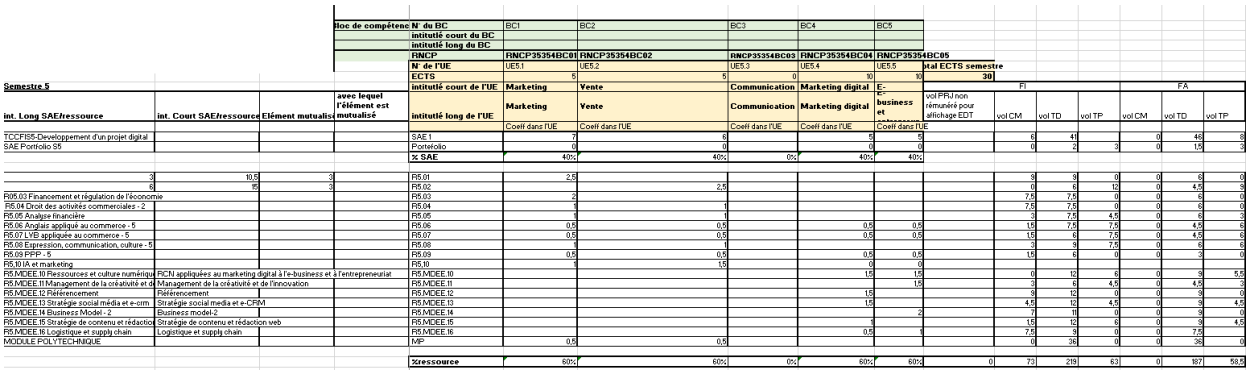
- les dates seront communiquées en début de semestre

Z

BUT 3 TC FI-FA parcours MDEE

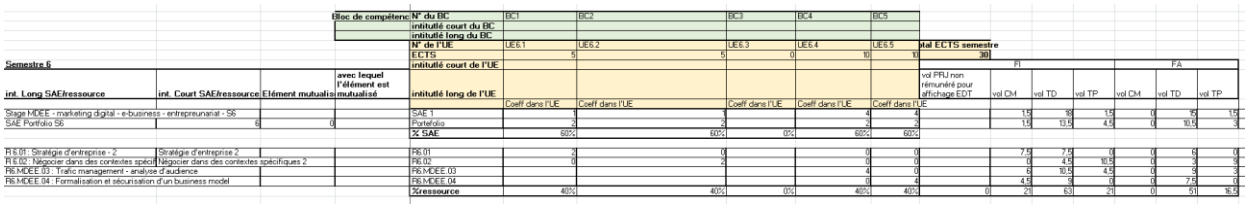
Maquette pédagogique

Semestre 5



Bloc de compétence	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5								
	intitulé court du BC													
	intitulé long du BC													
	RNCP	RNCP35354BC01	RNCP35354BC02	RNCP35354BC03	RNCP35354BC04	RNCP35354BC05								
	N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5	Total ECTS semestre							
	ECTS	5	5	0	10	10	30							
Semestre 5	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	Marketing digital	E-business et		FI				FA		
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Marketing	Vente	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	Coeff dans l'UE							
TCCFIS5-Developpement d'un projet digital				SAE 1	7	6		5	5		6	41		0	46	8
SAE Portfolio S5				Portefolio	0	0		0	0	0	0	2	3	0	1,5	3
				% SAE	40%	40%	0%	40%	40%							
3	10,5	3		R5.01	2,5						9	9	0	0	6	0
6	6	3		R5.02		2,5					0	6	12	0	4,5	9
R05.03 Financement et régulation de l'économie				R5.03	2						7,5	7,5	0	0	6	0
R5.04 Droit des activités commerciales - 2				R5.04	1	1					7,5	7,5	0	0	6	0
R5.05 Analyse financière				R5.05	1	1					3	7,5	4,5	0	6	3
R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5				R5.06	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				R5.07	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	7,5	0	4,5	6
R5.08 Expression, communication, culture - 5				R5.08	1	1					3	9	7,5	0	6	6
R5.09 PPP - 5				R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	0	0	3	0
R5.10 IA et marketing				R5.10	1	1,5		0	0							
R5.MDEE.10 Ressources et culture numérique	PCN appliquées au marketing digital à l'e-business et à l'entrepreneuriat			R5.MDEE.10				1,5	1,5		0	12	6	0	9	5,5
R5.MDEE.11 Management de la créativité et de	Management de la créativité et de l'innovation			R5.MDEE.11					1,5		3	6	4,5	0	4,5	3
R5.MDEE.12 Référencement	Référencement			R5.MDEE.12				1,5			9	12	0	0	9	0
R5.MDEE.13 Stratégie social média et e-crm	Stratégie social media et e-CRM			R5.MDEE.13				1,5			4,5	12	4,5	0	9	4,5
R5.MDEE.14 Business Model - 2	Business model-2			R5.MDEE.14					2		7	11	0	0	9	0
R5.MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction	Stratégie de contenu et rédaction web			R5.MDEE.15				1			1,5	12	6	0	9	4,5
R5.MDEE.16 Logistique et supply chain	Logistique et supply chain			R5.MDEE.16				0,5	1		7,5	9	0	0	7,5	
MODULE POLYTECHNIQUE				MP	0,5	0,5					0	36	0	0	36	0
				%ressource	60%	60%	0%	60%	60%	0	73	219	63	0	187	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							FI				FA		
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE						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	Coeff dans l'UE							
Stage MDEE - marketing digital - e-business - entrepreunariat - S6				SAE 1					4		1,5	19	1,5	0	15	1,5
SAE Portfolio S6	6	0		Portefolio	2		2		2		1,5	13,5	4,5	0	10,5	3
				% SAE	60%		60%	0%	60%	60%						
R 6.01 : Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2			R6.01	2		0		0	0	7,5	7,5	0	0	6	0
R 6.02 : Négocier dans des contextes spéci	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					0	0	0	10,5	4,5	0	9	3
R6.MDEE.04 : Formalisation et sécurisation d'un business model				R6.MDEE.04					0	4	4,5	9	0	0	7,5	0
				%ressource	40%		40%	0%	40%	40%	0	21	63	21	0	51	16,5

Date des soutenances

- Soutenance de stage TC3 : 16 juin 2026

Détails concernant la notation de l'activité en stage

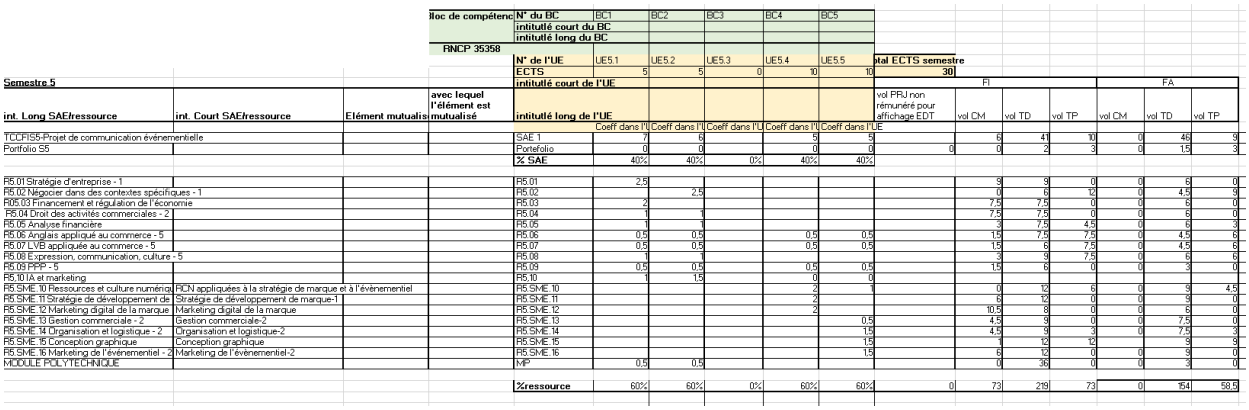
Les stages seront évalués sur la base d'un mémoire écrit (33 %), de la soutenance (33 %) et de l'évaluation du maître de stage professionnel (34 %).

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	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5								
	intitulé court du BC													
RNCP 35358	intitulé long du BC													
	N° de l'UE	UE5.1	UE5.2	UE5.3	UE5.4	UE5.5	Total ECTS semestre							
	ECTS	5	5	0	10	10	30							
Semestre 5	intitulé court de l'UE							FI				FA		
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE						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	Coeff dans l'UE							
TCCFIS5-Projet de communication événementielle				SAE 1	7	6		5	5		6	41	10	0	46	9
Portfolio S5				Portefolio	0	0		0	0	0	0	2	3	0	1,5	3
				% SAE	40%	40%	0%	40%	40%							
R5.01 Stratégie d'entreprise - 1				R5.01	2,5						9	9	0	0	6	0
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1				R5.02		2,5					0	6	12	0	4,5	9
R05.03 Financement et régulation de l'économie				R5.03	2						7,5	7,5	0	0	6	0
R5.04 Droit des activités commerciales - 2				R5.04	1	1					7,5	7,5	0	0	6	0
R5.05 Analyse financière				R5.05	1	1					3	7,5	4,5	0	6	3
R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5				R5.06	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				R5.07	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	7,5	0	4,5	6
R5.08 Expression, communication, culture - 5				R5.08	1	1					3	9	7,5	0	6	6
R5.09 PPP - 5				R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	0	0	3	0
R5.10 IA et marketing				R5.10	1	1,5		0	0							
R5.SME.10 Ressources et culture numériqu	PCN appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel			R5.SME.10				2	1		0	12	6	0	9	4,5
R5.SME.11 Stratégie de développement de	Stratégie de développement de marque-1			R5.SME.11				2			6	12	0	0	9	0
R5.SME.12 Marketing digital de la marque	Marketing digital de la marque			R5.SME.12				2			10,5	8	0	0	6	0
R5.SME.13 Gestion commerciale - 2	Gestion commerciale-2			R5.SME.13					0,5		4,5	9	0	0	7,5	0
R5.SME.14 Organisation et logistique - 2	Organisation et logistique-2			R5.SME.14					1,5		4,5	9	3	0	7,5	3
R5.SME.15 Conception graphique	Conception graphique			R5.SME.15					1,5		1	12	12		9	9
R5.SME.16 Marketing de l'événementiel - 2	Marketing de l'événementiel-2			R5.SME.16					1,5		6	12	0	0	9	0
MODULE POLYTECHNIQUE				MP	0,5	0,5					0	36	0	0	3	0
				%ressource	60%	60%	0%	60%	60%	0	73	219	73	0	154	58,5

Z

Semestre 6

			Bloc de compétenc	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						
Semestre 6				intitulé court de l'UE							FI				FA	
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE						vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP	vol CM	vol TD	vol TP
					Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE							
Stage - stratégie de marque et événementiel - S6				SAE 1	1	1		4	4		3	18	0	0	15	0
SAE Portfolio S6				Portefolio	2	2		2	2		1,5	13,5	4,5	0	10,5	3
				% SAE	60%	60%	0%	60%	60%							
R1.6.01 : Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2			R6.01	2	0		0	0		7,5	7,5	0	0	6	0
R1.6.02 : Négocier dans des contextes spéci	Négocier dans des contextes spécifiques 2			R6.02	0	2		0	0		0	4,5	10,5	0	3	9
R6.SME.03 : Stratégie de développement de marque - 2				R6.SME.03				4	0		4,5	10,5	0	0	9	0
R6.SME.04 : Evénement sectoriel				R6.SME.04				0	4		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 : 16 juin 2026

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 parcours BI

Maquette pédagogique

Semestre 5

				Bloc de compétenc	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5						
					intitulé court du BC											
				RNCP 35358	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					
Semestre 5					intitulé court de l'UE							FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	avec lequel l'élément est mutualisé		intitulé long de l'UE						vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP		
						Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE						
SAE BI S5-Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Sae conduite mission export	NON			SAE 1	7	6		5	4		6	41	10		
Portfolio S5	Portfolio S5	NON			Portefolio	0	0		0	0	0	0	2	3		
					% SAE	40%	40%	0%	40%	40%						
R5.01 Stratégie d'entreprise - 1					R5.01	2,5						9	9	0		
R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques - 1					R5.02		2,5					0	6	12		
R05.03 Financement et régulation de l'économie					R5.03	2						7,5	7,5	0		
R5.04 Droit des activités commerciales - 2					R5.04	1	1					7,5	7,5	0		
R5.05 Analyse financière					R5.05	1	1					3	7,5	4,5		
R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5					R5.06	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	7,5	7,5		
R5.07 LVB appliquée au commerce - 5					R5.07	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	7,5		
R5.08 Expression, communication, culture - 5					R5.08	1	1					3	9	7,5		
R5.09 PPP - 5					R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5		1,5	6	0		
R5.10 IA et marketing					R5.10	1	1,5		0	0						
numériques appliquées au business international, achat et vente	RCN appliquées au business international,				R5.BI.10				0,5	1		0	12	6		
R5.BI.11 Approvisionnements	Approvisionnements				R5.BI.11				1			6	12	0		
R5.BI.12 Techniques du commerce internat	Techniques du commerce international - 2				R5.BI.12				2			10,5	9	0		
R5.BI.13 Droit international	Droit international				R5.BI.13					2		4,5	9	0		
R5.BI.14 Logistique et supply chain	Logistique et supply chain				R5.BI.14				2			4,5	9	3		
R5.BI.15 Marketing achat	Marketing achat				R5.BI.15				0,5	1,5		1	12	12		
MODULE POLYTECHNIQUE					MP	0,5	0,5					0	36	0		
					%ressource	60%	60%	0%	60%	60%	0	67	207	73		

Semestre 6

				Bloc de compétenc	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					
Semestre 6					intitulé court de l'UE							FI				
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	avec lequel l'élément est mutualisé		intitulé long de l'UE						vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	vol CM	vol TD	vol TP		
						Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE						
Stage - Business international achat et ven	Stage -BI achat et vente- S6				SAE 1	1	1		4	4		3	18	0		
SAE Portfolio S6	SAE Portfolio S6				Portefolio	2	2		2	2		1,5	13,5	4,5		
					% SAE	60%	60%	0%	60%	60%						
R1.6.01 : Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2				R6.01	2	0		0	0		7,5	7,5	0		
R1.6.02 : Négocier dans des contextes spéci	Négocier dans des contextes spécifiques 2				R6.02	0	2		0	0		0	4,5	10,5		
R6.BI.03 : Anglais appliqué au business int	Anglais appliqué au business international				R6.BI.03				4	0		4,5	10,5	0		
R6.BI.04 : LVB appliquée au commerce int	LVB appliquée au commerce international				R6.BI.04				0	4		4,5	9	6		
					%ressource	40%	40%	0%	40%	40%	0	21	63	21		

Date des soutenances

- Soutenance de stage TC3 : 16 juin 2026

Z

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

			Bloc de compétence	N° du BC	BC1	BC2	BC3				
				intitulé court du B	Marketing	Vente	Communication				
				intitulé long du B	Marketing	Vente	Communication				
				N° de l'UE	UE1.1	UE1.2	UE1.3				
				ECTS	11	11	8				
Semestre 1				intitulé court de l'	Marketing	Vente	Communicat	FA			
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/resso	Elément mutualisé	Nom du parcours avec lequel l'élément est	intitulé long de l'	Marketing	Vente	Communicat	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 consom	Fondamentaux Marketin	Non		R1.01	2,5				12	20,5	0
Fondamentaux de la vente	Fondamentaux vente	Non		R1.02		3			4,5	7,5	10,5
Fondamentaux de la communication commerciale	Fondamentaux comm c	Non		R1.03			2		6	10	0
Etude marketing - 1	Etude marketing - 1	Non		R1.04	0,5		0,5		4,5	10,5	0
Environnement économique de l'entreprise	Environnement entrepri	Non		R1.05	1				7,5	9	0
Environnement juridique de l'entreprise	Env Juridique Entrepris	Non		R1.06	0,5		1		7,5	9	0
Techniques quantitatives et représentations -1	Techniques Quanti 1	Non		R1.07	0,5	1,5			3	14,5	0
Élément financier de l'entreprise	Eléments financiers ent	Non		R1.08	0,5	0,5			3	9	0
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Rôle orga de l'entreprise	Non		R1.09	1				4,5	6	0
Initiation à la conduite de projet	Initiation projet	Non		R1.10		0,5	0,5		3	4,5	0
Langue A appliquée au commerce - 1	Langue A - Anglais 1	Non		R1.11	0,5		1		0	9	9
Langue B appliquée au commerce - 1	Langue B - 1	Non		R1.12	0,5		1		0	13,5	6
Ressources et culture numérique 1	Ress cult Num 1	Non		R1.13	0,5	1	0,5		1,5	9	9
Expression communication culture 1	ECC 1	Non		R1.14	0,5	1	0,5		3	12	4,5
ppp1	PPP 1	Non		R1.15	0,5	0,5	0,5		0	13,5	0
Portfolio S1	Portfolio S1	Non		Portefolio	0	0	0		0	0	4,5
				%ressource	60%	57%	60%	15	60	180	60

Semestre 2

Semestre 2				N° de l'UE	UE2.1	UE2.2	UE2.3	UE2.4	UE2.5			
				ECTS	11	11	8					
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé O/N	Nom du parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication			FA		
				intitulé long de l'UE	Marketing	Vente	Communication			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 2 Marketing générique	SAE 2 Mkg générique	Non		SAE 1	3					0	18	3
SAE 2 Vente générique	SAE 2 Vente	Non		SAE 2		3				0	10,5	6
SAE 2 Communication commerciale générique	SAE 2 Comm comm	Non		SAE 3			2			0	9	3
Portfolio S2	Portfolio S2	Non		Portefolio	1	1	1			0	0	4,5
SAE PROJET TRANSVERSE	SAE PROJET TRANSVERS	Non		SAE 4	1	1	1			0	0	4,5
SAE STAGE	SAE STAGE	Non		SAE 5	1	1	1					
				% SAE	40%	43%	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 contractuelle	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	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	Ress 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			3	6	0
				%ressource	60%	57%	58%			60	180	60

Date des soutenances

- Soutenance de stage : 18 juin 2026

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 %).

z

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

Calendrier prévisionnel des DS :

- les dates seront communiquées en début de semestre

BUT 2 TC FA BDMRC

Semestre 3

			Bloc de compétence	N° du BC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5			
				intitulé court du BC	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client			
				intitulé long du BC	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client			
			RNCP 35357									
				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'UE	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client	FA		
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualisé O/N	Nom du parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé 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 : : Piloter un projet en déployant	SAE Piloter un projet T d	Non		SAE 1	0	0	0	0	0	1,5	0	12
SAE BDMRC : Démarche de création ou de reprise d'u	SAE BDMRC création ou	Non		SAE 2	7	5	6	0,5	0,5	1,5	24	4,5
SAE BDMRC : Développer une expertise commerciale	SAE BDMRC diagnostic	Non		SAE 3				4	4	1,5	10,5	7
SAE Portfolio S3	Portfolio S3	Non		Portefolio	0	0	0	0	0	1,5	3	3
				SAE 5								
				SAE 6								
				% SAE	42%	40%	43%	82%	82%			
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 digita	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	EEI	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	1	0,5			1,5	7,5	3
Psychologie sociale du travail	Psycho du travail	Non		R3.09	1					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	Ress cult Num 3	Non		R3.12	0,5	1	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				5		3	4,5	3
Fondamentaux de la relation client	FDM relation client	Non		R3.BDMRC.16					5	1,5	9	3
Module d'ouverture				MO	0,5	0,5				0	18	0
				%ressource	59%	62%	57%	57%	57%	56,5	171	56,5

Semestre 4

				%ressource	59%	62%	57%	57%	57%	56,5	171	56,5
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 O/N	Nom du parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé court de l'UE	Marketing	Vente	Communication	Business Développement	Relation client	FA		
				intitulé 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 proje	SAE Piloter un projet T d	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 1	2	2	2			3	6	3
SAE tronc commun : pilotage commercial d'une orga	SAE Pilotage commerci	Oui	Parcours 5 : SME	SAE 2	1	1	1			1,5	10,5	0
SAE BDMRC 03 : Elaboration d'un plan d'actions com	SAE BDMRC plan d'actio	non		SAE 3				1,5	1,5	0	10	6
SAE : Stage BDMRC	SAE Stage BDMRC	non		SAE 4	1	1	1	2	2		5	
SAE Portfolio BUT 2				Portefolio	1	1	1	1	1	1,5	4,5	7,5
				SAE 6								
				% SAE	40%	40%	40%	41%	41%			
Stratégie marketing - 1				R4.01	3,5					6	6	0
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur				R4.02		3,5				0	6	3
Conception d'une campagne de communication				R4.03			3,5			4,5	7,5	0
Droit du travail				R4.04	1	1	1			4,5	3	0
Anglais appliqué au commerce - 4				R4.05	1	1	1	1	1	1,5	6	4,5
LV B appliquée au commerce - 4				R4.06	1	1	1	1	1	1,5	6	3
Expression, communication, culture 4				R4.07	1	1	1	1	1	1,5	9	3
PPP - 4				R4.08				0,5	0,5	1,5	3	0
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				R4.BDMR.09				3		3	10,5	3
Relation client omnicanale				R4.BDMR.10					3	6	15	3
				%ressource	60%	60%	60%	59%	59%	36	108	36

Date des soutenances

- Soutenance de stage : 22 juin 2026

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.

z

Calendrier prévisionnel des DS :

- les dates seront communiquées en début de semestre

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								
			RNCP 35357									
				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 O/N	Nom du parcours avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE	vol CM	vol TD	vol TP
TCCFAS5-Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise				SAE 1	7	6		4	5	4,5	34	9
SAE Portfolio S5				Portefolio	0	0		0	0	0	1,5	3
				% SAE	40%	40%	0%	40%	40%			
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
R05.03 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	1				0	6	3
R5.06 Anglais appliqué au commerce - 5				R5.06	0,5	0,5		0,5	0,5	0	4,5	6
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	1				0	6	6
R5.09 PPP - 5				R5.09	0,5	0,5		0,5	0,5	0	3	0
R5,10 IA et marketing				R5,10	1	1,5		0	0			
R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et management de la relation				R5.BDMRC.10				0,5	1	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
				%ressource	60%	60%	0%	60%	60%	28,5	175	58,5

Semestre 6

			Bloc de compétenc	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 semestr	
				ECTS	5	5	0	10	10	30	
Semestre 6				intitulé court de l'UE							
int. Long SAE/ressource	int. Court SAE/ressource	Elément mutualis	avec lequel l'élément est mutualisé	intitulé long de l'UE						vol PRJ non rémunéré pour affichage EDT	
					Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'U	Coeff dans l'UE		
Stage - stratégie de marque et événementiel - S6				SAE 1	1	1		4	4		
Portfolio				Portefolio	2	2		2	2		
				% SAE	60%	60%	0%	60%	60%		
R 6.01 : Stratégie d'entreprise - 2	Stratégie d'entreprise 2			R6.01	2	0		0	0		
R 6.02 : Négocier dans des contextes spéci	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 : Evénement sectoriel				R6.SME.04				0	4		
				%ressource	40%	40%	0%	40%	40%	0	

Date des soutenances

- Soutenance de stage TC3 : 16 juin 2026

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.