2021/2022

DOMAINE :	**DROIT, ECONOMIE, GESTION**
UFR/Ecole… :	**IUT DE REIMS-CHÂLONS-CHARLEVILLE**
SITES :	**REIMS et CHARLEVILLE**
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	**MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL**
PARCOURS TYPE :	**Marketing de la Vente et de la Gestion de la relation Client**
SEMESTRE :	**5**

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

- [ ] **Formation Initiale**
- [ ] **Formation Continue**
- [X] **Apprentissage**
- [X] **Contrat Professionnel**

Unité d'Enseignement		Elément Constitutif (Enseignement)		CNU	ECTS	Volume horaire			Session 1			Session 2
U.E.	Intitulé	E.C.	Intitulé			CM	TD	TP	CC (100%)	CC + CT (X% + Y%)	CT (100%)	
11	Gestion de l'entreprise	1	Comptabilité et contrôle de gestion,	6	2		18		2			ET (2h)
		2	Droit de la consommation	1	1		12		2			ET (2h)
		3	Bureautique appliquée		2		26		2			ET (2h)
12	Marketing orienté consommateur	1	Marketing direct	6	2		18		2			ET (2h)
		2	Marketing et Gestion de la Relation Client	6	4		22		2			ET (2h)
		3	Comportement du consommateur	6	2		18		2			ET (2h)
13	Marketing de la vente	1	Techniques de vente	6	3		24		2			ET (2h)
		2	Prospection et négociation commerciale	6	3		20		2			ET (2h)
		3	Vente et éthique	6	1		12		2			ET (2h)
14	Management	1	Management des équipes commerciales	6	3		20		2			ET (2h)
		2	Conduite de réunion	71	2		14		2			ET (2h)
		3	Gestion de projet	6	2		16		2			ET (2h)
15	Pratiques professionnelles	1	Jeu d'entreprise	6	2		20				DO	
		2	Monde Professionnel	6	1		8				ET (1h)	

Date du vote en conseil de gestion :	03/06/2021
Date du vote de la CFVU :	15/06/2021

2021/2022

DOMAINE :	**DROIT, ECONOMIE, GESTION**
UFR/Ecole… :	**IUT DE REIMS-CHÂLONS-CHARLEVILLE**
SITES :	**REIMS et CHARLEVILLE**
MENTION DE LICENCE PROFESSIONNELLE :	**MÉTIERS DU MARKETING OPÉRATIONNEL**
PARCOURS TYPE :	**Marketing de la Vente et de la Gestion de la relation Client**
SEMESTRE :	**6**

Modalités d'enseignement de la formation* :

** cocher la - les case-s consernée-s*

- [ ] **Formation Initiale**
- [ ] **Formation Continue**
- [X] **Apprentissage**
- [X] **Contrat Professionnel**

Unité d'Enseignement		Elément Constitutif (Enseignement)		CNU	ECTS	Volume horaire			Session 1			Session 2
U.E.	Intitulé	E.C.	Intitulé			CM	TD	TP	CC (100%)	CC + CT (X% + Y%)	CT (100%)	
21	Communication	1	Coaching et expression corporelle		2		16		2			OT
		2	Techniques de communication	71	2		18		2			ET (1h)
		3	Anglais commercial	11	2		24		2			ET (1h)
22	Gestion de l'information	1	Gestion des base de données et performance	6	3		20		2			ET (1h)
		2	Progiciels appliqués à la GRC	6	3		22		2			ET (1h)
		3	Etudes Marketing	6	3		24		2			ET (1h)
23	Pratiques de la relation client	1	GRC et services	6	2		22		2			ET (1h)
		2	GRC et E-Commerce	6	2		24		2			ET (1h)
24	Mission Professionnelle (projet tutoré - 150 h)	1	Réalisation de la mission (projet tutoré)		1				1			
		2	Rapport de mission professionnelle (projet tutoré)		2						DO	
25	Pratique professionnelle (28 ssemaines en alternance)	1	Evaluation professionnelle (activité opérationnelle en stage)		2				1			
		2	Mémoire professionnel (rapport de stage)		2						DO	
		3	Soutenance Orale du mémoire professionnel		1						ST	
		4	Accompagnement méthodologique		1		12				ET (1h)	

Date du vote en conseil de gestion :	03/06/2021
Date du vote de la CFVU :	15/06/2021