

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole... :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	1

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Total semestre	ECTS	11	11	8
	TOTAL	15	14	12,5
	SAE	6	6	5
		40%	43%	40%

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole.... :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	2

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Total semestre	ECTS	11	11	8
	TOTAL	15	14	12
	SAE	6	6	5
		40%	43%	42%

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

[illegible]

33	236	86	85
440			

Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	4	4	7	7	8
	TOTAL	11	11	17	14	14
	SAE	5,5	5,5	7	6	6
	50%		50%	41%	43%	43%

Page 3 of 6



2022-2023

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UPRIECole...	UT de Troyes
SECTEUR :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	
SEMESTRE :	4

Modalités d'enseignement de la formation :

* cocher la - les case(s) consommée(s)

- ☒ Formation Initiale
☐ Formation Continue
☐ Apprentissage
☐ Contrat Professionnel

											Contrôle continu																	
											Ressources								SAE									
											TD / TP				Epreuve promotion entière				IUT				Stage en entreprise					
Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire				Nb groupes				Oral	Ecrit	Rapport	Autre évaluation	Ecrit	Rapport	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance			
Code Appogé	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud (h)	Adaptation locale	CM	TP	R	TP	CM	TP	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal	% Normal			
	RR401	Stratégie marketing	Stratégie marketing	12	15	3	12			1	4	8	50%	1			50%	1										
	RR402	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	Négociation-4	13	17	1	8	8		1	4	8		100%	2													
	RR403	Conception d'une campagne de communication	Campagne de communication	13	15	3	12			1	4	8		50%	1	50%	1											
	RR404	Droit du travail	Droit du travail	8	10	2	8			1	4	8		50%	1			50%	1									
	RR405	Anglais appliqué au commerce - 4	Anglais - 4	13	17	1	8	8		1	4	8	33%	1	33%	1			34%	1								
	RR406	LV B appliquée au commerce - 4	LVB - 4	13	16		16			1	4	8	33%	1	33%	1			34%	1								
	RR407	Expression, communication, culture - 4	ECC 4	13	17	1	8	8		1	4	8	67%	1	33%	1												
	RS402	PPP - 4	PPP - 4	5	8		8			1	4	8	50%	1	50%	1												
	RR409B	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	MNGT	20	18	2	16			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR409	Stratégie achats	Stratégie achats	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR409D	Conduite de projet digital	CPO	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR409M	Merchandising	Merchandising	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR410B	Relation client omnicanal	RCD	25	27	5	22			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR410	Techniques du commerce international - 1	TCI - 1	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR410D	Stratégie e-commerce	Stratégie e-commerce	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR410M	Management des équipes - 1	Management d'équipe - 1	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR411	Management interculturel	Management interculturel	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR411D	Business model - 1	Business model - 1	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RR411M	GRC	GRC	15	15	3	12			1	1	2		50%	1			50%	1									
	RS401	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Evaluer un projet	55	5	5	5	40		1	4	8						34%	1	33%	1	33%	1					
	RS402	Pilotage commercial d'une organisation	Pilotage commercial	45	5		10	30		1	4	8						34%	1	33%	1	33%	1					
	RS403B	Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Plan d'ACR	50		10	10	30		1	1	2						34%	1	33%	1	33%	1					
	RS403	Développement de l'offre à l'international	Développer à l'étranger	50		10	10	30		1	1	2						34%	1	33%	1	33%	1					
	RS403D	Création de site web	Créer un site web	50		10	10	30		1	1	2						34%	1	33%	1	33%	1					
	RS403M	Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	Propositions amélioration	50		10	10	30		1	1	2						34%	1	33%	1	33%	1					
	RS411B	StageBDMRC	Stage - S4	0						1	1	2										33%	1	33%	1	34%	1	
	RS411	StageBI	Stage - S4	0						1	1	2										33%	1	33%	1	34%	1	
	RS411D	StageDEE	Stage - S4	0						1	1	2										33%	1	33%	1	34%	1	
	RS411M	StageMMPV	Stage - S4	0						1	1	2										33%	1	33%	1	34%	1	
	RS41D	Portfolio - S4	Portfolio - S4	30		11	4	15		1	4	8						50%	1			50%	1					

Parcours : Marketing et management du point de vente	Total Etudiant	30 142 53 115
		340
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant	30 142 53 115
		340
Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant	30 142 53 115
		340
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	28 144 53 115
		340

Date du vote en conseil de gestion :
Date du vote de la CPVU : 21/06/2022

Parcours				Coefficients										
MMPV	MDEE	BI	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10	BC11
Marketing et management du point de vente	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Business international : achat et vente	Business développement et management de la relation client	Business développement	Stratégie à l'international	Marketing digital	Management	Relation client	Opérations à l'international	E-business et entrepreneuriat	Retail marketing	Marketing	Vente	Communication commerciale
X	X	X	X									3		
X	X	X	X										3	
X	X	X	X											3
X	X	X	X									0,5	0,5	0,5
X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
			X	3										
		X			1,5									
						1,5								
X											1,5			
		X						3						
	X								3					
X						1,5								
	X									3				
		X									1,5			
X												1,5		
													1	1
X	X	X	X										1	1
X	X	X	X											
			X					3						
	X								3					
										3				
X											3			
			X									2	2	2
		X										2	2	2
	X								2			2	2	2
X						2						2	2	2
X	X	X	X	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1

Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS	6				6				6	6	6	6	6
	TOTAL	11				11				11	10,5	10,5	10,5	10,5
	SAE	6				6				6	5	5	5	5
		55%				55%				48%	48%	48%	48%	48%
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS	6				6				6	6	6	6	6
	TOTAL	11				11				10,5	10,5	10,5	10,5	10,5
	SAE	6				6				6	5	5	5	5
		55%				55%				48%	48%	48%	48%	48%
Parcours : Business international : achat et vente	ECTS	6				6				6	6	6	6	6
	TOTAL	11				11				10,5	10,5	10,5	10,5	10,5
	SAE	6				6				6	5	5	5	5
		55%				55%				48%	48%	48%	48%	48%
Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	6				6				6	6	6	6	6
	TOTAL	11				11				10,5	10,5	10,5	10,5	10,5
	SAE	6				6				6	5	5	5	5
		55%				55%				48%	48%	48%	48%	48%

* cocher la - les case-s concernée-s

☒ Formation Initiale
☐ Formation Continue
☐ Apprentissage
☐ Contrat Professionnel

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole...	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	5

Élément Constitué (Enseignement)										Contrôle continu																Parcours				Coefficients																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																												
										Ressources								SAE								MMVP	MGEE	BI	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
										TD / TP				Epreuve promotion on-line				IUT				Stage en entreprise																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
Code Appré	E.C.	Intitulé		Intitulé court (20 caractères)		Nb. ECTS	CW	TP	H. Prép.	CW	TP	% Nombre	% Note	% Nombre	% Note	% Nombre	% Note	% Nombre	% Note	% Nombre	% Note	% Nombre	% Note	% Nombre	% Note																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																	
	R0502L	Stratégie d'entreprise - 1		Stratégie d'entreprise - 1		16	20	10				50%	1	50%	1																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											</

Parcours : Marketing et management du point de vente		Total Etudiant
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat		Total Etudiant
Parcours : Business international : achat et vente		Total Etudiant
Parcours : Business développement et management de la relation client		Total Etudiant

35	253	77	125
490			

53	235	77	125
490			

39	249	77	125
490			

35	253	77	125
490			

Date du vote de la CFVU : 21/06/2022

Parcours : Marketing et management du point de vente	ECTS	7					7	8	8
	TOTAL	12					15	17,5	15,5
	SAE	7					7	8	8
		58%					47%	46%	52%

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS	7	7	8	8
	TOTAL	13,5	13,5	17,5	15,5
	SAE	7	7	8	8
		52%	52%	46%	52%

Parcours : Business international : achat et vente	ECTS	7	7	8	8
	TOTAL	12,5	15,5	17,5	15,5
		7	7	8	8
	SAI	50%	40%	46%	52%

Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	7	7	8	8
	TOTAL	13	14	17,5	15,5
	SAE	7	7	8	8
		54%	50%	46%	52%

* cocher la - les case-s concerné-s

☒ Formation Initiale

☐ Formation Continue

☐ Apprentissage

☐ Contrat Professionnel

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole... :	IUT de Troyes
SITES :	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	6

[illegible]

Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	25	58	22	125
		230			

Parcours : Business développement et management de la relation client	ECT3	10	10	10	5	5
	TOTAL	10	10	10	5	5
	SAE	5	6	6	3	3
		40%	60%	60%	40%	40%

Date du vote de la CFVU : 21/06/2022