

Modalités d'enseignement de la formation* :



2022-2023

*	

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
consernée-s	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

																						Contrôle o	continu													Coefficients	3
																Re	essour	ces									Si	AE							BC1	BC2	BC3
															TD /	TP			Epre	uve pro entière					IUT					Sta	age en e	ntrepri	se				ion e
		Elément Constitutif (Enseignement)			Vo	lume h	oraire			Nb g	roupes		Oral	Eci	crit	Rappor		Autre evaluation	Ecrit	t	Rapport	Portfo	olio	Livrable	9 1	Rapport	Soute	enance	Entre	prise	Rapp	ort	Souter	nance	Marketing	Vente	nmunicat ommercia
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt ation locale	СМ	TD	TP	H. Projet	СМ	TD T	P %	Nombre	%	Nombre	%	NO I	% Nombre	%	Nombre	% Nombre	%	Nombre	%	76	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre			Сол
	RR101	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Marketing et conso	35	40	20	20			1	5 1	0		50%	1				50%	2															2,5		
	RR102	Fondamentaux de la vente	Fondamentaux vente	24	26	2	12	12		1	5 1	0		100%	2																					3	
	RR103	Fondamentaux de la communication commerciale	Fondamentaux comcom	18	20	2	18			1	5 1	0 50%	6 1						50%	1																	2
	RR104	Etudes marketing - 1	Etudes marketing	18	20	10	10			1	5 1	0				50%	1		50%	1															0,5		0,5
	RR105	Environnement économique de l'entreprise	Economie	18	20	10	10			1	5 1	0		100%	2																				1		
	RR106	Environnement juridique de l'entreprise	Juridique	18	20	2	18			1	5 1	0		50%	1				50%	1															0,5		1
	RR107	Techniques quantitatives et représentations - 1	Tech. Quanti.	18	20	2	15	3		1	5 1	0		25%	1				75%	2															0,5	1,5	
	RR108	Eléments financiers de l'entreprise	Finance	12	14	2	12			1	5 1	0							100%	2															0,5	0,5	
	RR109	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Organisation	12	16	4	12			1	5 1	0		100%	2																				1		
	RR110	Initiation à la conduite de projet	Conduite Projet	8	8	1	7			1	5 1	0 50%	6 1			50%	1																			0,5	0,5
	RR111	Langue A Anglais du commerce - 1	LVA Anglais	20	24		12	12		1	5 1	0 33%	6 1	33%	1				34%	1															0,5		1
	RR112	Langue B du commerce - 1	LVB	20	24		24			1	5 1	0 33%	6 1	67%	2																				0,5		1
	RR113	Ressources et culture numériques - 1	Numérique	20	24	2	20	2		1	5 1	0		100%	3																				0,5	1	0,5
	RR114	Expression, communication et culture 1	ECC 1	20	24	2	11	11		1	5 1	0 67%	6 1	33%	1																				0,5	1	0,5
	RR115	Projet personnel professionnel - 1	PPP 1	14	15	1	10	4		1	5 1	0 50%	6 1			50%	1																		0,5	0,5	0,5
	RS101	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	Marketing		40	4	6	10	20															34%	1 33	1% 1	33%	1							6		
	RS102	Vente : démarche de prospection	Vente		30	2	3	10	15															34%	1 33	1% 1	33%	1								6	
	RS103	Communication commerciale : création d'un support "print"	Com Com		35	4	6	10	15															34%	1 33	1% 1	33%	1									5
	RS110	Portfolio - S1	PORTFOLIO - S1		5		0	5	0													100%	1														
										T				\Box																							
										T				\Box																							
										T				\Box																							
						1				1		T		\Box																							
						1				1		T		\Box																							
_									_																												

Total semestre	Total Etudiant
Total semestre	

70 226 79 50 425

Date du vote en conseil de gestion :

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



Modalités d'enseignement de la formation* :



2022-2023

,	cocher la	- les	case-s consernée-s	

X Formation Initiale

Formation Continue
Apprentissage

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

					Contra	Profes	ionne	d																											
													Contrôle continu														Coefficients								
															Res	sources										S	AE						BC1	BC2	BC3
														TD /	ТР			Epi	reuve promotion entière				IU	IT					Stage	en entre	aprise				tion se
		Elément Constitutif (Enseignement)			Vol	lume hor	aire		Nb g	roupes		Oral	E	crit	Rapport		utre uation	Ec	rit Rapport	Por	tfolio	Livra	able	Rap	port	Soute	nance	Entrep	orise	Rapport	Sou	utenance	Marketing	Vente	Communication
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN		СМ	TD	TP H. Proje	cM CM	то т	P %	Nombre	%	Nombre	% Nombre	%	Nombre	%	Nombre % Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	% Nombre	%	Nombre			8 8
	RR201	Marketing mix - 1	Marketing mix - 1	18	21	8	13		1	5 1	0 50	0% 1						50%	1														2		
	RR202	Prospection et négociation	Prospection/négo	23	24	2	10	12	1	5 1	0		100%	2																				3	
	RR203	Moyens de la communication commerciale	Moyens Com Com	18	20	10	10		1	5 1	0 50	0% 1						50%	1																2,5
	RR204	Etudes marketing - 2	Etudes marketing	18	20	5	10	5	1	5 1	0 50	0% 1						50%	1														1,5		
	RR205	Relations contractuelles commerciales	Contrats	18	20	2	18		1	5 1	0		50%	1				50%	1														0,5	0,5	0,5
	RR206	Techniques quantitatives et représentations - 2	Tech. Quanti.	23	26	5	15	6	1	5 1	0					25%	1	75%	2														0,5	0,5	0,5
	RR207	Coûts, marges et prix d'une offre simple	Coût Marge Prix	18	20	2	18		1	5 1	0							100%	2														0,5	0,5	0,5
	RR208	Canaux de commercialisation et de distribution	Canaux et distri	14	15	7	8		1	5 1	0 50	0% 1						50%	1														1		
	RR209	Psychologie sociale	Psycho sociale	18	20	8	12		1	5 1	0				33% 1			67%	1															0,5	0,5
	RR210	Gestion et conduite de projet	Conduite Projet	10	10	2	8		1	5 1	0 50	0% 1			50% 1																		0,5	0,5	
	RR211	Langue A Anglais du commerce - 2	LV A Anglais	23	22	2	10	10	1	5 1	0 33	3% 1	33%	1				34%	1														0,5	0,5	0,5
	RR212	Langue B du commerce - 2	LVB	23	26		26		1	5 1	0 33	3% 1	67%	2																			0,5	0,5	0,5
	RR213	Ressources et culture numériques - 2	Numérique	18	20	2	16	2	1	5 1	0		100%	3																			0,5	0,5	0,5
	RR214	Expression, communication et culture - 2	Expression	23	26	6	10	10	1	5 1	0 67	7% 1	33%	1																			0,5	0,5	0,5
	RR215	Projet personnel professionnel - 2	PPP	10	10	1	5	4	1	5 1	0 50	0% 1			50% 1																		0,5	0,5	0,5
	RS201	Marketing : marketing mix	Marketing		48	6	10	12 20														34%	1	33%	1	33%	1						3		
	RS202	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	Vente		40	5	5	10 20														34%	1	33%	1	33%	1							3	
	RS203	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	Com Com		37	3	4	10 20														34%	1	33%	1	33%	1								2
	RS204	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	Préparer un projet		35		0	5 30														34%	1	33%	1	33%	1						1	1	1
	RS211	Stage S2	Stage S2		0																							33%	1 6	57% 1		\Box	1	1	1
	RS210	Portfolio - S2	PORTFOLIO - S2		15		0	5 10												50%	1					50%	1						1	1	1
											Г																				T				
																															T				

Total semestre	Total Etudiant
rotal semestre	

76 208 91 100 475

Date du vote en conseil de gestion :

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

mcc_fi_TC



UNIVERSITÉ DE REIMS

2022-2023

* cocher la - les case-s consemée-s

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole:	IUT de Troyes
SITES:	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE:	-
SEMESTRE:	3

BC3 BC5 BC6 TD/TP Ecrit Rapport Autre Portfolio Livrable Rapport Elément Constitutif (Enseignement) Oral Ecrit Rapport ntreprise Rapport Code Apogée E.C. Intitulé Intitulé court (20 caractères) 20 8 12 1 4 8 50% 1 50% 1 RR301 х х Marketing Mix - 2 Marketing Mix 2 × х RR302 Entretien de vente х × RR303 Principes de la communication digitale Com. digitale x 1 4 8 50% 1 50% 1 50% 1 RR304 Etudes marketing - 3 x 14 2 12 1 4 8 RR305 Environnement économique international EEI х х х 1.5 14 2 12 1 4 8 50% 1 x х RR306 Droit des activités commerciales - 1 DAC - 1 0,5 0,5 0,5 50% 1 RR307 TQR - 3 17 2 15 1 4 8 50% 1 х х х Х 0,5 0,5 0.5 100% 2 x 0,5 RR308 Tableau de bord commercial Gestion prévisionnelle 14 2 12 × × х 0,5 0,5 RR309 Psychologie sociale du travail Psychologie sociale 20 10 10 1 4 8 33% 1 33% 1 34% 1 RR310 Anglais appliqué au commerce - 3 Anglais 3 x x x × 0.5 1 RR311 16 16 1 4 8 33% 1 33% 1 34%% 1 x × х 0,5 1 LV B appliquée au commerce - 3 LVB 3 × 20 16 4 1 4 8 × х 0.5 0,5 0.5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0.5 RR312 Ressources et outure numériques - 3 RCN - 3 0,5 RR313 Expression, communication, culture - 3 ECC 3 18 9 9 1 4 8 67% 1 33% 1 х x x х 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 PPP - 3 0,5 RR314 PPP - 3 RR315B Marketing B2B Marketing B2B 15 7 8 1 1 2 50% 1 50% 1 RR315I Stratégie et veille à l'international SVIN x RR315D SMD 15 15 0 1 1 2 50% 1 Stratégie de marketing digital RR315M Management de la performance du point de vente MPPV RR316B Fondamentaux de la relation client FRC RR316I MVIN 15 11 4 1 1 2 50% 1 50% 1 RR316D Créativité et innovation Créativité et innovation × 15 11 4 1 1 2 RR316M MPV Marketing du point de vente 35 5 10 5 15 1 4 8 RS301 Piloter un projet x 80 25 15 40 1 1 2 80 25 15 40 1 1 2 RS302l Démarche de création d'entreprise à l'international Créa internationale X 0.5 6 5 5 Démarche de création d'entreprise en contexte digital Création d'entreprise 80 25 15 40 1 1 2 34% 1 33% 1 33% 1 0,5 RS302M Démarche d'ouverture d'un point de vente Création d'entreprise 80 25 15 40 1 1 2 34% 1 33% 1 33% 1 × 0,5 0,5 6 5 5 34% 1 33% 1 33% 1 34% 1 33% 1 33% 1 20 10 20 1 1 diagnostic de la stratégie client d'un secteur ude et sélection des marchés à l'étranger pour déploye l'offre 50 20 10 20 1 1 2 RS303I Sélection marché étranger x 50 20 10 20 1 1 2 34% 1 33% 1 33% 1 Analyse d'une activité digitale AAD 50 20 10 20 1 1 2 34% 1 33% 1 33% 1 RS303M APVR × 20 1 5 4 10 1 4 8 Portfolio - S3 RS310 Portfolio - S3

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

33 236 86 85 440

33 240 82 85 440

33 236 86 85 440

33 236 86 85 440

	ECTS				4				4	7	7	8
Parcours : Marketing et management du	TOTAL				11				11	17	14	14
point de vente	SAE				5,5				5,5	7	6	6
					50%				50%	41%	43%	43%
	ECTS			4				4		7	7	8
Parcours: Marketing digital, e-business et	TOTAL			11				11		17	14	14
entrepreneuriat	SAE			5,5				5,5		7	6	6
				50%				50%		41%	43%	43%
	ECTS		4				4			7	7	8
Parcours: Business international: achat et	TOTAL		11				11			17	14	14
vente	SAE		5,5				5,5			7	6	- 6
			50%				50%			41%	43%	43%
1	ECTS	4				4				7	7	8
Parcours : Business développement et	TOTAL	11				11				17	14	14
management de la relation client	SAE	5,5				5,5				7	6	6
		50%				50%				41%	43%	43%

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :21/06/2021

mc_f_TC Papa 3 of 6





202

* cocher la - les case-s consernée-s

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFR/Ecole:	IUT de Troyes
SITES:	Troyes
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE:	-
SEMESTRE:	4

BC5 BC6 MDEE BC1 BC2 BC3 BC4 BC7 BC8 BC9 BC10 TD/TP Ecrit Rapport Autre Portfolio Livrable Rapport Soutena Verno Entreprise Rapport 1 Elément Constitutif (Enseignement) Ecrit Rapport Code Apogée E.C. Intitulé Intitulé court (20 caractères) RR401 15 3 12 1 4 8 50% 1 50% 1 Stratégie marketing х x x х Stratégie marketing 17 1 8 8 1 1 4 8 х х х RR403 Conception d'une campagne de communication Campagne de communication х RR404 х 0,5 RR405 Anglais appliqué au commerce - 4 Anglais - 4 х X х × 0,5 0,5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 34% 1 х х 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 RR406 LV B appliquée au commerce - 4 LVB - 4 0,5 0,5 RR407 ECC 4 17 1 8 8 1 1 4 8 67% 1 33% 1 х х х X 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0.5 × 0,5 RR408 PPP - 4 PPP - 4 х х х 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 0,5 MNGT RR409B Fondamentaux du management de l'équipe comme 50% 1 15 3 12 50% 1 RR4091 Stratégie achats Stratégie achats х RR409D CPD 15 3 12 1 1 2 50% 1 50% 1 1,5 Conduite de projet digital 15 3 12 1.5 Merchandising Merchandising 27 5 22 50% 1 RR410B Relation client omnicanal RCO × RR410I TCI - 1 Techniques du commerce international - 1 RR410D Stratégie e-commerce 15 3 12 1 1 2 50% 1 50% 1 RR410M Management des équipes - 1 Management d'équipe - 1 x 3 15 3 12 50% 1 Management interculturel Management interculturel RR411D Business model - 1 Business model - 1 15 3 12 RR411M GRC GRC Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation 34% 1 33% 1 33% 1 RS401 Evaluer un projet ¥ 45 5 10 30 1 4 8 34% 1 33% 1 33% 1 х х х RS402 Pilotage commercial Pilotage commercial d'une organisation RS403B Élaboration d'un plan d'actions commercial et relations Plan d'ACR 50 10 10 30 1 1 2 50 10 10 30 1 1 2 34% 1 33% 1 33% 1 RS403I Développement de l'offre à l'international Développer à l'étranger Créer un site web 34% 1 33% 1 33% 1 RS403M ns d'amélioration du fonctionnement vente et du management de l'équip 34% 1 33% 1 33% 1 х Propositions amélioration 3 3 RS411B Stage - S4 33% 1 33% 1 34% StageBDMRC 33% 1 33% 1 34% 1 RS411I StageBI Stage - S4 х 2 2 2 RS411D 33% 1 33% 1 34% 1 StageMDEE Stage - S4 0 1 1 2 33% 1 33% 1 34% 1 RS411M х 2 2 2 StageMMPV Stage - S4 2 2 Portfolio - S4 Portfolio - S4 30 11 4 15 1 4 8 50% 1 50% 1 30 142 53 115 340 Total Etudiant 11 10,5 10,5 10,5 6 5 5 5 55% 48% 48% 48% 11 30 142 53 115 340 Total Etudian 11 6 11 6 10,5 10,5 10,5 5 5 5 48% 48% 48% rcours : Marketing digital, e-business entrepreneuriat 30 142 53 115 340 Total Fludian arcours : Business international : achat et vente 28 144 53 115 Total Etudiant

Date du vote en conseil de gestion :

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

mc_fl_TC Pape 4 of 6

11 6

SAE 6 55%



Parcours : Business développement et nanagement de la relation client

Modalités d'enseignement de la formation* :

DOMAINE: Droit, Economie, Gestion, Sciences UFRECote..: IUT de Troyes
STES: Troyes
SPECIALITE DE B.U.T.: Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE:
SEMESTRE: 5

Tormation tribitale
 Conter la - les case-a consemile e
 Apprentissage
 Conset Probessionnel
 Conset Probessionnel

										Ressources SAE											MMPV	MDEE	BI	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9	BC10					
										TD / TP Epreuve promotion IUT entitive				Sta	tage en entreprise	•	at ooint de	ital, or rise	tional:	pernent de la nt	2	p permant	national	gtal	20	4 5	n sir	ling											
		Eliment Constitutif (Enseignement)			Volun	ne horain			Nb group	pes	Oral	Ecrit	t Raj		Autre aluation	Ecrit	Rappor	Porti	folio Li	ivrable	Rapport	Soutenan	e Entreprise	Rapport Sou	outenance	rketing e sent du p	Markeeing dig e-business entropreneur	iness internation	dévelop agement fion clie	nagemen	dévelop	à l'inter	aging dig	ation clie	Opération s à l'international	usin ess ap reneur	I market	arleding	V es te
Code Apogés	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt ation locale	см то	TP	H. Projet	то то	тР	% Nombre	8	Nombre %	Nombre %	Nombra	% Nombre	%	35	Nombre %	Nombre	% Nombre	% Nombre	% Nombre	% Nombre	Nombre	Managem	Mark e-b	Busines	Business et man rela	2	Business	Stratégie	Mark	Bell	Q aff	E E	Retai	3	
	RR501	Stratégie d'entreprise - 1	Stratégie d'entreprise -1	16	20	10 10			1 4	8		50%	1			50% 1										×	×	×	×									3	
	RR502	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	NCS - 1	18	20	8	12		1 4	8		50%	1			50% 1										х	х	х	х			1	1						3
	RR503	Financement et régulation de l'économie	FRE	13	15	3 12			1 4	8		50%	1			50% 1										×	×	х	×									2	
	RR504	Droit des activités commerciales - 2	DAC - 2	13	15	3 12			1 4	8		50%	1			50% 1										×	х	х	х									1	1
	RR505	Analyse financière	Analyse financière	13	15	11	4		1 4	8		50%	1			50% 1										×	×	×	×									1	1
	RR506	Anglais appliqué au commerce - 5	Anglais - 5	13	15	7	8		1 4	8		50%	1			50% 1										х	×	×	×	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	RR507	LV B appliquée au commerce - 5	LVB - 5	13	15	7	8		1 4	8		50%	1			50% 1										х	×	×	×	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	RR508	Expression, communication, culture - 5	ECC - 5	18	20	4 8	8		1 4	8		50%	1			50% 1										х	×	×	х			1	1					1	1
	RR509	PPP - 5	PPP - 5	8	10	10			1 4	8		50%	1			50% 1										х	×	×	×	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	RR510B	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	RCN appliquées BDMRC	13	15	9	6		1 1	2		50%	1			50% 1													×		0,5		1	0,5					
	RR510I	Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente.	RCN appliquées Bl	13	15	9	6		1 1	2		50%	1			50% 1												х				0,5	1		0,5				
	RR510D	Ressources et culture numériques appliquées au marketing	RCN appliquées MDEE	13	15	9	6		1 1	2		50%	1			50% 1											×					1	0,5			0,5			
	RR510M	digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du point de vente	RCN appliquées MMPV	13	15	9	6		1 1	2		50%	1		-	50% 1										×				0,5	<u> </u>		1	t			0,5		
	RR511B	management du point de vente Développement des pratiques managériales	DPM	23	25	19	6		1 1	2	1	50%	1		Ħ	50% 1	h												×		2	†	+	†					
	RR511I	Approvisionnements	Approvisionnements	18	20	16	4		1 1	2		50%	1			50% 1												×				+	+		1				
	RR511D	Management de la créativité et de l'innovation	MNGT CREA et INNOV	15	15	9	6	-	1 1	2		50%	1		+	50% 1											х					 	+	_		1,5			
	RR511M	Parcours expérience client	Expérience client	26	35	25	10	-	1 1	2		50%	1			50% 1										×						 	+	_			3		
	RR512B	Management de la valeur client	MVC	21	25	19	6		1 1	2		50%	1		_	50% 1					+					- "	1		х			+	+	2					
	RR5121	Techniques du commerce international - 2	TCI - 2	20	25	17				2		50%	1			50% 1					_							×	- "			+	+		2		\vdash		
	RR512D	Référencement	Référencement	16	21	13	8			2		50%	-		-	50% 1					_						x	_ ^				+	1,5				\vdash		
-	RRS12M			15	15	13		-	1	-		50%				50% 1					-					×	^			3		+	1,5						
-	RR513B	Management d'équipe - 2	Management équipes - 2	25	30	24		-		2		50%			-	50% 1					-					_ ^	1			- 3		+	+	3					
-	RR513I	Marketing des services	Marketing des services	25	20	29	0			-		50%	1			50% 1											-	×	х			3	+	3	-		-		
-		Droit international	Droit international	15	17	20	H		1 1	2		_	1			50% 1											x	×				- 3	+	_	-		-		
-	RR513D	Stratégie social media et e-CRM	SSMeCRM	15	17	11	ь		1 1	2		50%	1			50% 1										×	×					+	1,5	_	-		1		
-	RR513M	Supply chain	Supply chain	23	25	15	-		1 1	2		50%	1		-	50% 1										×	-		×		2	+	+	_	-		1		
-	RR514D RR514I	Pilotage de l'équipe commerciale	PEC Logistique	18	20	17	8		1 1	2		50%	1			50% 1											-	×	×		2	+	+	_	2		-		
-	RR514D	Logistique et supply chain	Logistique Rusiness model - 2	18	20	8 12	8		1 1	2		50%	1		_	50% 1											x	×				+	+	_	Z	2	-		
-	RR514D			16	20	8 12	Н		1 1	2		50%	1		-	50% 1										×	×					+	+	_	-	2	1		
-	RR514M RR515I	Droit de la distribution	Droit de la distribution	18	20	4 10	H		1 1	2		50%	1			50% 1										×	-	×				0,5	+	_	1,5		1		
-		Marketing achat	Marketing achat	18	17	5 6			1 1	2		50%	1			50% 1											x	×				0,5	1	_	1,5		-		
-	RR515D	Stratégie de contenu et rédaction web	SCRW	15	20	5 6	6		1 1	2		50%	1		-	50% 1										×	×					+	- 1	_	-		1		
-	RR515M RR516D	Trade marketing	Trade marketing	15	20	5 10	8		1 1	2		50%	1		-	50% 1										×	×					+	+	_	-	1	1		
-	кньтыD	Logistique et supply chain	Logistique	15	15	o 10	Н		. 1	2	+	50%		++	++	ou% 1	++	+								-	*		-		-	+-	0,5	├	 	1	 		
-	RS501B	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une		+	405	15 60	-	405							+			\perp		+.+			++		+	-	1		×		7	+-	+	7					
-	RS501B	entreprise	Stratégie client	+	185	15 60	0	+05		2					+1				331		3% 1	34% 1	++		+	-	1	×	×		- '	7	+	+-	7		 	8	8
-		Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	Mission import ou export	+		15 60		105	1 1	2					+1				_	_	_	_	++		+	-	-	х		-	-	7	+		7		 		
	RS501D	Développement d'un projet digital	Projet Digital	+				105	1 1	2					\Box				335	_		34% 1	+		+	-	х				-	+	7	₩	<u> </u>	7	<u> </u>	8	8
	RS501M	Approche omnicanale du point de vente	Omnicanslité			15 60		105	1 1	2									335	6 1	3% 1	34% 1				×				7		↓		-	<u> </u>		7	8	8
	RS510	Portfolio - SS	Portfolio - SS		40	20		20	1 4	8								50%	1			50% 1			Ш	х	х	х	х			Ь		Ь					
	s : Marketing et		Total Etudian	7	[35 253	77	125																					E	TS 7							7	8	8
manager	s : Marketing et nent du point de vente		. Our Edding		L		490																Parcours : I	Marketing et manaj point de vente	agement du					AL 12 AE 7 58%							15 7 47%	17,5 8 46%	15,5 8 52%
Barray	Marketing digital.		Total Etudian			53 235	77	125																					E	TS			7			7		8	8
e-l	ousiness et			-	L	-	490	_															Parcours : N	Marketing digital, e- entrepreneuriat	z-business et	١			TOI	AE AE			13,5	-		13,5		17,5 8	15,5
enti	epreneuriat																						Щ_						5	At			52%			52%		46%	52%
9	uer : Burlaner		Total Etudian		Ε	39 249	77	125																					E	TS		7			7			8	8
interna	urs : Business tional : achat et		- otal Etiolan	4			490																Parcours : B	Business internation vente	nal : achat et	t			101	_		12,5 7			15,5 7			17,5 8	
	vente																												5	AE		56%			45%			46%	8 52%

Date du vote en conseil de gestion :

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

35 253 77 125 490

Total Etudiant

mcc_fi_TC

7 14 7 50%





Modalités d'enseignement de la formation*

Parcours : Business développement et nanagement de la relati client

2022-2023

DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
	IUT de Troyes
	Troyes
	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE:	-
SEMESTRE :	6

X Formation Initiale
Formation Continue
Apprentissage BC5 BC6 TD/TP Ecrit Rapport Autre Ecrit Rapport Elément Constitutif (Enseignement) Volume horaire Nb groupe: Oral Portfolio Livrable Rapport Soutena Entreprise Rapport Soute E.C. Intitulé Intitulé court (20 caractères) 50% 1 50% 1 х RR601 Stratégie d'entreprise - 2 Stratégie entreprise - 2 X x RR602 Négocier dans des contextes spécifiques - 2 NCS - 2 RR603B Management des comptes-clés (KAM) KAM 0,5 1 RR603I Anglais appliqué au business international Anglais BI Trafic management - analyse d'audience 50% 1 50% 1 RR603D Trafic management RR603M Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise DTRS 50% 1 NCC 50% 50% 1 RR604I LVB appliquée au commerce international LVB CI х RR604D Formalisation et sécurisation d'un business model FSBM RR604M Prise de décision-pilotage 50% 1 Stage - Business développement et management de la relation client - S6 RS611B Stage - BDMRC - S6 33% 1 33% 1 34% 1 RS611I Stage - Business international : achat et vente - S6 Stage - BI - S6 Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6 Stage - MDEE - S6 Stage - MMPV - S6 Portfolio - S6 P9810 Portfolio - S6 25 58 22 125 230 Parcours : Marketing et management du point de vente Total Etudiant TOTAL 10

SAE 6
60% 10 5 5 10 5 5 6 3 3 60% 60% 60% Parcours : Marketing et management du point de vente Total Etudiant 25 58 22 125 230 10 10 3 3 60% 60% SAE Total Etudiant 25 58 22 125 230 Parcours : Business arcours : Business international : achat et vente nternational : achat et vente

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

25 58 22 125 230

Total Etudiant

mcc_fi_TC Page 6 of 6

TOTAL

10 10 6 60%

5 5 3 3 60% 60%