





2022-2023

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

☒	Formation Initiale
☐	Formation Continue
☐	Apprentissage
☐	Contrat Professionnel

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

Elément Constitutif (Enseignement)													Volume horaire						Nb groupes						Contrôle continu																								Coefficients		
																									Ressources								SAE																BC1	BC2	BC3
																									TD / TP				Epreuve promotion entière				IUT								Stage en entreprise										
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PH	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Marketing	Vente	Communication commerciale													
RD5Z2010	R2.01	Marketing mix - 1	PR201 Marketing mix	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1															2														
RD5Z2020	R2.02	Prospection et négociation	PR202 Négociation	23	25	9	16			1	4			40%	1						60%	1																3													
RD5Z2030	R2.03	Moyens de la communication commerciale	PR203 Communication	18	20	8	12			1	4			40%	1						60%	1																3													
RD5Z2040	R2.04	Etudes marketing - 2	PR204 Etudes marketing	18	20	8	12			1	4			40%	1				60%	1																		1,5													
RD5Z2050	R2.05	Relations contractuelles commerciales	PR205 Droit	18	20	8	12			1	4			40%	1						60%	1																0,5	0,5	0,5											
RD5Z2060	R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2	PR206 Mathématiques	23	25	9	16			1	4			40%	1						60%	1																0,5	0,5	0,5											
RD5Z2070	R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	PR207 Comptabilité	18	20	8	12			1	4			40%	1						60%	1																0,5	0,5	0,5											
RD5Z2080	R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	PR208 Distribution	14	15	5	10			1	4			40%	1						60%	1																1													
RD5Z2090	R2.09	Psychologie sociale	PR209 Psychologie sociale	18	20	8	12			1	4			40%	1						60%	1																0,5	0,5												
RD5Z2100	R2.10	Gestion et conduite de projet	PR210 Projet	10	10	2	8			1	4							100%	1																			0,5	0,5												
RD5Z2110	R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2	PR211 Anglais	23	26	0	26			1	4			50%	1	50%	1																					0,5	0,5	0,5											
RD5Z2120	R2.12	Langue B du commerce - 2	PR212 LV2	23	26	0	26			1	4			50%	1	50%	1																					0,5	0,5	0,5											
RD5Z2130	R2.13	Ressources et culture numériques - 2	PR213 Numérique	18	20	4	16			1	4							100%	2																			0,5	0,5	0,5											
RD5Z2140	R2.14	Expression, communication et culture - 2	PR214 Expression	23	26	0	26			1	4			50%	1	50%	1																					0,5	0,5	0,5											
RD5Z2150	R2.15	Projet personnel professionnel - 2	PR215 PPP	10	10	0	10			1	4							100%	1																			0,5	0,5	0,5											
RD5Z2510	SAÉ 2.01	Marketing : marketing mix	PS201 SAé Marketing		47	2	20		25	1	4																												3												
RD5Z2520	SAÉ 2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	PS202 SAé Vente		45	0	20		25	1	4																												3												
RD5Z2530	SAÉ 2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	PS203 SAé Communication		38	0	18		20	1	4																													3											
RD5Z2540	SAÉ 2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	PS204 SAé Projet		15	3	2		10	1	4																												1	1	1										
RD5Z2550	STAGE	Stage S2	PS205 Stage		12	2	0		10	1	4																												1	1	1										
RD5Z2600	PORTFOLIO	Portfolio - S2	PS206 Portfolio		15	1	4		10	1	4																												1	1	1										

Total semestre	Total Etudiant

85	290	0	100
	375		

Total semestre	ECTS	10	10	10
	TOTAL	15	14	13,5
	SAE	6	6	6
		40%	43%	44%

Date du vote en conseil de gestion :	23/06/2022
Date du vote de la CFVU :	21/06/2022

Modalités d'enseignement de la formation* :

2022-2023

Elément Constitutif (Enseignement)														Volume horaire				Nb groupes				Contrôle continu																Passons			Coefficients								
																						Ressources								SAE								MDEE	BI	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9
																						TD / TP				Epreuve promotion entière				KJT				Stage en entreprise															
Code Appogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vols. Adaptation locale	CN	TD	TP	N. Proj. 1	CN	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%													
RDSZ3310	R3.03	Marketing mix - 2	PR301 Marketing mix	18	22	8	14		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3309	R3.02	Entretien de vente	PR302 Vente	18	22	8	14		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3303	R3.03	Principes de la communication digitale	PR303 Communication	18	22	8	14		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3340	R3.04	Etudes marketing - 3	PR304 Etudes marketing	13	15	7	8		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3350	R3.05	Environnement économique international	PR305 Economie	13	15	7	8		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3360	R3.06	Droit des activités commerciales - 1	PR306 Droit	13	15	7	8		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3370	R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	PR307 Mathématiques	13	15	7	8		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3380	R3.08	Tableau de bord commercial	PR308 Tableau de bord	13	15	7	8		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ3390	R3.09	Psychologie sociale du travail	PR309 Psychologie sociale	12	15	7	8		1	4				40%	1				60%	1																													
RDSZ33100	R3.10	Anglais appliqué au commerce - 3	PR310 Anglais	15	18	0	18		1	4				50%	1				50%	1																													
RDSZ33110	R3.11	LV B appliquée au commerce - 3	PR311 LV2	15	18	0	18		1	4				50%	1				50%	1																													
RDSZ3320	R3.12	Ressources et culture numériques - 3	PR312 Numérique	18	22	4	18		1	4									100%	2																													
RDSZ3330	R3.13	Expression, communication, culture - 3	PR313 Expression	15	18	0	18		1	4				50%	1				50%	1																													
RDSZ3340	R3.14	PPP - 3	PR314 PPP	10	11	1	10		1	4									100%	1																													
RDSZ33150	R3.BDMRC.1.5	Marketing B2B	PR3150 Marketing B2B	13	18	6	12		0	0					100%	2																																	
RDSZ33151	R3.BL15	Stratégie et veille à l'international	PR315f Stratégie & veille	13	18	6	12		0	0					100%	2																																	
RDSZ3315M	R3.MDEE.15	Stratégie de marketing digital	PR315M Marketing digital	13	18	6	12		1	4					100%	2																																	
RDSZ33160	R3.BDMRC.1.6	Fondamentaux de la relation client	PR3160 Relation client	13	18	6	12		0	0					100%	2																																	
RDSZ33161	R3.BL16	Marketing et vente à l'international	PR316f M&V international	13	18	6	12		0	0					100%	2																																	
RDSZ3316M	R3.MDEE.16	Créativité et innovation	PR316M Innovation	13	18	6	12		1	4					100%	2																																	
RDSZ3310	SAE 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commerce collaboratif	PS301 SAE Projet	16	6	0		10	1	4																																							
RDSZ3320	SAE 3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	PS302O Créa d'entreprise	80	12	28		40	0	0																																							
RDSZ3321	SAE 3.BL03	Démarche de création d'entreprise à l'international	PS302f Créa d'entreprise	80	12	28		40	0	0																																							
RDSZ332M	SAE 3.MDEE.02	Démarche de création d'entreprise en contexte digital	PS302M Créa d'entreprise	80	12	28		40	1	4																																							
RDSZ3330	SAE 3.BDMRC.03	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur.	PS303O Stratégie client	50	0	20		30	0	0																																							
RDSZ3331	SAE 3.BL03	Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	PS303f Marchés étrangers	50	0	20		30	0	0																																							
RDSZ333M	SAE 3.MDEE.03	Analyse d'une activité digitale	PS303M Activité digitale	50	0	20		30	1	4																																							
RDSZ3300	PORTFOLIO	Portfolio - S3	PS304 Portfolio	15	2	8		5	1	4																																							
																	</																																

103	252	0	85
355			

103	252	0	85
355			

103	252	0	85
355			

Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	10	6	6			4	4		
	TOTAL	17	12,5	12,5			8,5	8,5		
	SAE	7	5	5			3,5	3,5		
		41%	40%	40%			41%	41%		

Date du vote en conseil de gestion : 23/05/2022

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



DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFREcole... :	IUT de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Reims
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	
SEMESTRE :	4

Modalités d'enseignement de la formation* :

2022-2023
* cocher la - les case - s conseillée - s

☒	Formation Initiale
☐	Formation Continue
☐	Apprentissage
☐	Contrat Professionnel

Élément Constitutif (Enseignement)														Volume horaire										Nb groupes										Contrôle continu																Parcours			Coefficients																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
																																		Ressources				SAE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				
																																		TD / TP				Epreuve promotion entière				IUT				Stage en entreprise				MDEE	BI	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7	BC8	BC9																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																													
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	A. Proje 1	CM	TD	TP	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Nombr	%	Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Stratégie commerciale, achats et vente	Business et développement et management de la relation client	Marketing	Vente	Communication commerciale	Stratégie Internationale	Marketing digital	Business et développement	Relation client	Quotations à l'international	Etudes et renseignements																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																											
RDS24010	R4.01	Stratégie marketing	PR401 Stratégie marketing	12	16	6	10			1	4					40%	1			60%	1														X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
RDS24020	R4.02	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	PR402 Négociation	13	16	6	10			1	4			40%	1					60%	1													X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24030	R4.03	Conception d'une campagne de communication	PR403 Communication	13	16	6	10			1	4					40%	1			60%	1													X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24040	R4.04	Droit du travail	PR404 Droit	8	13	5	8			1	4					40%	1			60%	1													X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24050	R4.05	Anglais appliqué au commerce - 4	PR405 Anglais	13	18	0	18			1	4			50%	1	50%	1																	X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24060	R4.06	L.V.B appliquée au commerce - 4	PR406 LV2	13	18	0	18			1	4			50%	1	50%	1																	X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24070	R4.07	Expression, communication, culture - 4	PR407 Expression	13	18	0	18			1	4			50%	1	50%	1																	X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24080	R4.08	PPP - 4	PR408 PPP	5	5	1	4			1	4							100%	1															X	X	X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24090	R4.BDMRC.0.9	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	PR4090 Equipe commerciale	20	20	8	12			1	4			40%	1					60%	1															X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24091	R4.BI.09	Stratégie achats	PR4091 Stratégie achats	15	15	5	10			1	4			40%	1					60%	1														X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
RDS2409M	R4.MDEE.09	Conduite de projet digital	PR409M Projet digital	15	15	5	10			1	4			40%	1					60%	1													X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
RDS24100	R4.BDMRC.1.0	Relation client omnicanal	PR4100 Relation client	25	25	9	16			1	4			40%	1					60%	1															X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																						
RDS24101	R4.BI.10	Techniques du commerce international - 1	PR4101 Techniques BI	15	15	5	10			1	4			40%	1					60%	1														X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
RDS2410M	R4.MDEE.10	Stratégie e-commerce	PR410M Stratégie MD	15	15	5	10			1	4			40%	1					60%	1														X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
RDS24111	R4.BI.11	Management interculturel	PR4111 Management	15	15	5	10			1	4			40%	1					60%	1														X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																							
RDS2411M	R4.MDEE.11	Business model - 1	PR411M Business model	15	15	5	10			1	4			40%	1					60%	1													X																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant

51 124 0 115
225

Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant

51 124 0 115
225

Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant

53 122 0 115
225

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS	6	6	6		6				6
	TOTAL	8,5	8,5	7,5		8,5				8,5
	SAE	3,5	3,5	3		3,5				3,5
		41%	41%	40%		41%				41%

Parcours : Business international : achat et vente	ECTS	6	6	6	6					6
	TOTAL	8,5	8,5	7,5	8,5					8,5
	SAE	3,5	3,5	3	3,5					3,5
		41%	41%	40%	41%					41%

Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	6	6	6		6	6			
	TOTAL	8,5	8,5	7,5		8,5	8,5			
	SAE	3,5	3,5	3		3,5	3,5			
		41%	41%	40%		41%	41%			

Date du vote en conseil de gestion : 23/06/2022

Date du vote de la CFVU : 23/06/2022



DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UPREcole... :	IUT de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Reims
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
SEMESTRE :	5

Modalités d'enseignement de la formation* :

2022-2023
* cocher la - les case-s concernée-s

☒	Formation Initiale
☐	Formation Continue
☐	Apprentissage
☐	Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)														Volume horaire										Nb groupes										Contrôle continu																Parcours			Coefficients								
																																		Ressources				SAE																							
																																		TD / TP				Epreuve promotion entière		IUT				Stage en entreprise																	
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PH	Adaptation locale	CM	TD	TP	N Proj. V	CM	TD	TP	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	É	Nombre	MDEE	BI	BDMRC	BC11	BC12	BC12	BC2	BC3	BC1	BC10	BC6	BC7															
RS.02		Stratégie d'entreprise - 1		16	0																													X	X	X	2																								
RS.02		Négocier dans des contextes spécifiques - 1		18	0																													X	X	X		3																							
RS.03		Financement et régulation de l'économie		13	0																													X	X	X	1			1		0,5	0,5			0,5															
RS.04		Droit des activités commerciales - 2		13	0																													X	X	X	0,5	0,5			0,5		0,5	0,5																	
RS.05		Analyse financière		13	0																													X	X	X	0,5	0,5		0,5		0,5		0,5																	
RS.06		Anglais appliqué au commerce - 5		13	0																													X	X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5															
RS.07		LV B appliqué au commerce - 5		13	0																													X	X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5															
RS.08		Expression, communication, culture - 5		18	0																													X	X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5															
RS.09		PPP - 5		8	0																													X	X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5																
RS.BDMRC.1.0		Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client		13	0																															X																									
RS.BI.10		Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente		13	0																														X																										
RS.MDEE.10		Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à la business et à l'entrepreneuriat		13	0																													X																											
RS.BDMRC.1.1		Développement des pratiques managériales		23	0																															X																									
RS.BI.11		Approvisionnements		18	0																														X																										
RS.MDEE.11		Management de la créativité et de l'innovation		15	0																													X																											
RS.BDMRC.1.2		Management de la valeur client		23	0																															X																									
RS.BI.12		Techniques du commerce international - 2		20	0																														X																										
RS.MDEE.12		Référencement		16	0																													X																											
RS.BDMRC.1.3		Marketing des services		25	0																															X																									
RS.BI.13		Droit international		18	0																														X																										
RS.MDEE.13		Stratégie social media et e-CRM		15	0																													X																											
RS.BDMRC.1.4		Pilotage de l'équipe commerciale		23	0																																X																								
RS.BI.14		Logistique et supply chain		18	0																														X																										
RS.MDEE.14		Business model - 2		16	0																													X																											
RS.BI.15		Marketing achat		18	0																														X																										
RS.MDEE.15		Stratégie de contenu et rédaction web		15	0																													X																											
RS.MDEE.16		Logistique et supply chain		15	0																													X																											
SAE S.BDMRC.01		Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		0																																	X																								
SAE S.BI.01		Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise		0																																X																									
SAE S.MDEE.01		Développement d'un projet digital		0																															X																										
PORTFOLIO		Portfolio - 55		0																														X	X	X	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0															

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant
	0
Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant
	0
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant
	0

0	0	0	0	0
0				

0	0	0	0	0
0				

0	0	0	0	0
0				

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CRVU :

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS									
	TOTAL	12	12				16			16
	SAE	6	6				8			8
		50%	50%				50%			50%
Parcours : Business international : achat et vente	ECTS									
	TOTAL	12	12				16			16
	SAE	6	6				8			8
		50%	50%				50%			50%
Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS									
	TOTAL	12	12				16			16
	SAE	6	6				8			8
		50%	50%				50%			50%



DOMAINE :	Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UPRE/École... :	IUT de Reims-Châlons-Charleville
SITES :	Reims
SPECIALITÉ DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	6

Modalités d'enseignement de la formation* :

2022-2023

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

☒	Formation Initiale
☐	Formation Continue
☐	Apprentissage
☐	Contrat Professionnel

Élément Constitutif (Enseignement)																Contrôle continu																Parcours			Coefficients								
																Ressources								SAE								MDEE Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	BI Business international : achat et vente	BDMRC Business développement et management de la relation client	BC11 Marketing	BC12 Vente	BC12 Communication commerciale	BC2 Stratégie à l'international	BC3 Marketing digital	BC1 Business développement	BC10 Relation client	BC6 Opérations à l'international	BC7 Etudes et entrepreneuriat
																TD / TP				Epreuve promotion entière				IUT				Stage en entreprise															
																Oral	Ecrit	Rapport	Autre évaluation	Ecrit	Rapport	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance															
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PM	Adaptation locale	CM	TD	TP	PL	Prise Y	CM	TD	TP	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%	Niveau	%					
	R6.01	Stratégie d'entreprise - 2		15	0																																						
	R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2		14	0																																						
	R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)		16	0																																						
	R6.BI.03	Anglais appliqué au business international		13	0																																						
	R6.MDEE.03	Traffic management : analyse d'audience		16	0																																						
	R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients		10	0																																						
	R6.BI.04	LVB appliquée au commerce international		13	0																																						
	R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model		10	0																																						
	STAGE.BDMRC	Stage : Business développement et management de la relation client - S6		0																																							
	STAGE.BI	Stage : Business international : achat et vente - S6		0																																							
	STAGE.MDEE	Stage : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6		0																																							
	PORTFOLIO	Portfolio - S6		0																																							

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant
---	----------------

0	0	0	0	0
0				

Parcours : Business international : achat et vente	Total Etudiant
--	----------------

0	0	0	0	0
0				

Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant
---	----------------

0	0	0	0	0
0				

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	ECTS	TOTAL	5	5			10				10
	SAE	3	3			6				6	60%

Parcours : Business international : achat et vente	ECTS	TOTAL	5	5		10				10	
	SAE	3	3		6					6	60%

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