

2022-2023

Modalités d'enseignement de la formation* :

X Formation Initiale * cocher la - les case-s consernée-s

Formation Continue

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

Contrat Professionnel Contrôle continu SAE Ressources BC1 BC2 BC3 Epreuve promotion entière TD/TP Stage en entreprise Elément Constitutif (Enseignement) Volume horaire Nb groupes Ecrit Rapport Ecrit Portfolio Livrable Rapport Rapport E.C. Intitulé Intitulé court (20 caractères) Fondamentaux du marketing et comportement du CD5Z1010 R1.01 TR101 Fond Mkg comp conso CD5Z1020 24 24 50% 1 1,5 R1.02 Fondamentaux de la vente TR102 Fonda de la vente CD5Z1030 R1.03 TR103 Fonda comm ciale 18 12 50% 1 50% 1 Fondamentaux de la communication commerciale TR104 Etudes marketing 1 18 100% 0,5 CD5Z1040 R1 04 0,5 Etudes marketing - 1 18 1 50% 1 CD571050 R1.05 TR105 Env économique ent. 50% Environnement économique de l'entreprise 1 18 18 6 12 100% 2 CD5Z1060 R1.06 Environnement juridique de l'entreprise TR106 Env juridique ent. 0,5 1 18 100% 2 CD5Z1070 R1.07 Techniques quantitatives et représentations - 1 TR107 Tech quantitatives1 18 3 15 0 0,5 0,5 0,5 3 12 CD5Z1080 R1.08 Eléments financiers de l'entreprise TR108 Elts financiers ent 12 15 100% 2 0,5 0,5 CD5Z1090 R1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché TR109 Rôle et orga ent. 12 12 3 9 100% 2 CD5Z1100 100% R1.10 Initiation à la conduite de projet TR110 Conduite projet 0,5 0,5 0,5 20 CD5Z1110 R1.11 Langue A Anglais du commerce - 1 TR111 LV1 anglais 21 0 9 12 50% 1 50% 1 0,5 0,5 0,5 CD5Z1120 R1.12 Langue B du commerce - 1 TR112 LV2 20 50% 1 50% 0,5 0,5 0,5 20 CD5Z1130 R1.13 Ressources et culture numériques - 1 TR113 Culture numérique 1 21 9 12 100% 2 0,5 0,5 0,5 20 CD5Z1140 100% R1.14 Expression, communication et culture 1 TR114 Exp comm culture 1 0,5 0,5 0,5 CD5Z1150 R1.15 TR115 PPP 1 100% 0,5 0,5 0,5 Projet personnel professionnel - 1 CD5Z1510 30% 1 35% 1 35% 1 6 SAÉ 1.01 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché TS101 Marketing S1 SAÉ 1.02 30% 1 35% 1 35% CD5Z1520 Vente : démarche de prospection TS102 Vente S1 6 30% 35% 5 CD571530 SAÉ 1.03 Communication commerciale : création d'un support "print" TS103 Comm commerciale S1 35% 0 CD5Z1600 PORTFOLIO Portfolio - S1 Portfolio S1 0 0

Total semestre	Total Etudiant
rotal semestre	

60 210 102 55 372

	ECTS	10	10	10
Total semestre	TOTAL	15	11,5	11
Total selliestre	SAE	6	6	5
	55.2	40%	52%	45%

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

mcc_fi_TC Page 1 of 6



2022-2023

Modalités d'enseignement de la formation* :

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

Contrat Professionnel

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

																						Contrôle continu													С	Coefficients	
																R	essourc	es										SAE						BC1	T	BC2	BC3
															TD	/TP			Epre	euve pro entière					IUT					s	tage en	entrep	rise				ion
		Elément Constitutif (Enseignement)			Vol	ume ho	raire			Nb gro	oupes		Oral	Ec	crit	Rappo		Autre aluation	Ecr	Ecrit Rapport		Por	tfolio	folio Livrable		Rapport S		Soutenance		treprise	Raj	port	Soutenanc	Aarketing		Vente	nmunicat mmercia
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt ation locale	СМ	TD	TP P	H. C	м т	р тр	%	Nombre	*	Nombre	*	Nombre %	Nombre	%	Nombre	% Nombre	%	Nombre	*	Nombre	2	Nombre %	% Nombre	%	Nombre	%	Nombre	% Nombre				CO
CD5Z2010	R2.01	Marketing mix - 1	TR201 Marketing mix 1	18	18	6	12			1 2	2 4			100%	2																			2			
CD5Z2020	R2.02	Prospection et négociation	TR202 Prospection et négo	23	24		12	12		1 2	2 4	509	% 1	50%	1																					3	
CD5Z2030	R2.03	Moyens de la communication commerciale	TR203 Moyens comm ciale	18	18	6	12			1 2	2 4	509	% 1	50%	1																						2
CD5Z2040	R2.04	Etudes marketing - 2	TR204 Études marketing 2	18	18	3	15			1 2	2 4						100	0% 2																1,5			
CD5Z2050	R2.05	Relations contractuelles commerciales	TR205 Rel contract ciales	18	18	6	12			1 2	2 4			100%	2																			0,5		0,5	0,5
CD5Z2060	R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2	TR206 Tech quantitatives2	23	21	3	18			1 2	2 4			100%	2																			0,5		0,5	0,5
CD5Z2070	R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	TR207 Couts marges prix	18	18	3	9	6		1 2	2 4			100%	2																			0,5		0,5	0,5
CD5Z2080	R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	TR208 Commerce et distrib	14	15	6	9			1 2	2 4			100%	2																			1			
CD5Z2090	R2.09	Psychologie sociale	TR209 Psycho sociale	18	18	6	12			1 2	2 4	509	% 1	50%	1																					0,5	0,5
CD5Z2100	R2.10	Gestion et conduite de projet	TR210 Gestion cond projet	10	9		6	3		1 2	2 4						100	1																0,5		0,5	0,5
CD5Z2110	R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2	TR211 LV1 anglais	23	24		12	12		1 2	2 4	509	% 1	50%	1																			0,5		0,5	0,5
CD5Z2120	R2.12	Langue B du commerce - 2	TR212 LV2	23	24			24		1 2	2 4	509	% 1	50%	1																			0,5		0,5	0,5
CD5Z2130	R2.13	Ressources et culture numériques - 2	TR213 Culture numérique 2	18	21		9	12		1 2	2 4						100)% 2																0,5		0,5	0,5
CD5Z2140	R2.14	Expression, communication et culture - 2	TR214 Exp comm culture 2	23	24		18	6		1 2	2 4						100)% 2																0,5		0,5	0,5
CD5Z2150	R2.15	Projet personnel professionnel - 2	TR215 PPP 2	10	9		9			1 2	2 4						100	0% 1																0,5		0,5	0,5
											•																										
CD5Z2510	SAÉ 2.01	Marketing : marketing mix	TS201 Marketing S2		47	12	15		20	1 2	4													30%	1 3	5%	1 35	5% 1						3			
CD5Z2520	SAÉ 2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	TS202 Vente S2		42	12	15		15	1 2	2 4													30%	1 3	5%	1 39	5% 1								3	
CD5Z2530	SAÉ 2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	TS203 Comm commerciale S2		41	9	12		20	1 2	2 4													30%	1 3	5%	1 35	5% 1									3
CD5Z2540	SAÉ 2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TS204 Projet Transverse		66	9	12		45	1 2	4													30%	1 3	5%	1 35	5% 1						0,5		0,5	0,5
CD5Z2550	STAGE	Stage S2	Stage																										20	6 1	50%	1	30% 1	1,5		1,5	1,5
CD5Z2600	PORTFOLIO	Portfolio - S2	Portfolio S2		9		9			1 2	2 4											100%	1											1		1	1

Total semestre	Total Etudiant
Total semestre	

81 228 75 100 384

	ECTS	10	10	10
Total semestre	TOTAL	15	14	13
Total selliestre	SAE	6	6	6
	SAL	40%	43%	46%

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

mcc_fi_TC Page 2 of 6



Modalités d'enseignement de la formation* :

Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale IUT de Reims-Châlons-Charleville Charleville Techniques de commercialisation

	PARCOURS TYPE :	-
	SEMESTRE:	3
2022-2023	X Formation Initiale	
* cocher la - les case-s consernée-s	Formation Continue	

			Contrat Professionnel																																		
											Contrôle continu																	Parcou	rs				Coefficients				
														Ressources									SAE						E	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7
												т	D/TP		Epre	euve pro entièr				IUT	г			Stage en entreprise			rque et		pement t de la nt			ion	pement		5	Ę	
	Elément Constitutif (Enseignement)			Vol	ume hor	raire		Nb g	groupes	Ora	le	Ecrit	Rapp	ort Autre évaluati	on Ecrit	it	Rapport	Portfol	lio Liv	rable	Rappo	ort Sou	tenance	Entrepris	se Ra	pport	Soutenance	jie de ma énement	maura de la compansión	s dévelop nagemen lation clié	Marketing	Vente	nmu nica	s dévelo	Branding	rénement	lation cli
Code Apogée E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt ation locale	СМ	TD TI	P H. Projet	СМ	TD TP	%	Nombre %	Nombre	%	Nombre %	%	Nombre	% Nombre	%	Nombre %	Nombre	%	Nombre %	Nombre	%	%	Nombre	% Nombre	Stratég		Business et man rela			9 8	Busines		ú	S.
CD5Z3010 R3.01	Marketing Mix - 2	TR301 Marketing mix 2	18	18	6	12		1	2		100	296 2																×		х	2						
CD5Z3020 R3.02	Entretien de vente	TR302 Entretien vente	18	18	6	12		1	2	50%	1 50	96 1																×		x		3					
CD5Z3030 R3.03	Principes de la communication digitale	TR303 Comm digitale	18	18	6	12		1	2		100	296 2																×		x			3				
CD5Z3040 R3.04	Etudes marketing - 3	TR304 Études marketing 3	13	12	1,5	4,5 6		1	2 4					100%	2													×		х	1						
CD5Z3050 R3.05	Environnement économique international	TR305 Env éco intl	13	13,5	4,5	9		1	2		100	2% 2																х		x	1						
CD5Z3060 R3.06	Droit des activités commerciales - 1	TR306 Droit commercial	13	13,5	4,5	9		1	2		100	2% 2																х		x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z3070 R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	TR307 Tech quantitatives3	13	12	3	9		1	2		100	2% 2																×		х	0,5	0,5	0,5		0,5		0,5
CD5Z3080 R3.08	Tableau de bord commercial	TR308 Tableau bord cial	13	12	3	6 3		1	2 4		100	2																х		x	0,5	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5
CD5Z3090 R3.09	Psychologie sociale du travail	TR309 Psy sociale travail	12	12	3	9		1	2		100	2% 2																х		x	0,5			0,5			
CD5Z3100 R3.10	Anglais appliqué au commerce - 3	TR310 LV1 anglais	15	15		6 9			2 4	50%	1 50	96 1																×		x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z3110 R3.11	LV B appliquée au commerce - 3	TR311 LV2	15	15		11	5		2 4	50%	1 50	% 1																х		х	0,5	1	1				
CD5Z3120 R3.12	Ressources et culture numériques - 3	TR312 Culture numérique 3	18	18		12 6			2 4					100%	2													х		x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z3130 R3.13	Expression, communication, culture - 3	TR313 Exp comm culture 3	15	15		9 6			2 4					100%	2													х		x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z3140 R3.14	PPP - 3	TR314 PPP 3	10	9	3	6		1	2					100%	1													×		x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z315B R3.BDMRC.1	Marketing B2B	TR315B Marketing B2B	13	12		6 6			1 2					100%	2															х				3			
CD5Z315S R3.SME.15	Marketing de l'évènementiel - 1	TR315S Mkg évènementiel	13	12		9 3			1 2					100%	2													×								3,5	
CD5Z316B R3.BDMRC.1 6	Fondamentaux de la relation client	TR316B Relation client	13	12		12			1 2		100	296 2																		x							3
CD5Z316S R3.SME.16	Fondamentaux de la communication de marque	TR316S Comm de marque	13	12		9 3			1 2		100	2% 2																×							3,5		
CD5Z3510 SAÉ 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TS301 Pilotage projet		67	12	15 1	5 25	1	2 4										30%	1	35%	1 35%	6 1					×		х	2	2	2				
CD5Z352B SAÉ 3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	TS302B Créa ent. BDMRC		63		18 1	5 30		1 2										30%	1	35%	1 35%	6 1							х	2	2	2	2			2
CD5Z352S SAÉ 3.SME.02	Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	TS302S Créa ent. SME		63		18 1	5 30		1 2										30%	1	35%	1 35%	6 1					×			2	2	2		2	2	
CD5Z353B SAÉ 3.BDMRC.03	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	TS303B Comm ciale BDMRC 3		63		18 1	5 30		1 2										30%	1	35%	1 35%	6 1							х				5			5
CD5Z353S SAÉ 3.SME.03	Création d'un évènement comme outil de branding	TS303S Comm ciale SME S3		63		18 1	5 30		1 2										30%	1	35%	1 35%	6 1					х							5	5	
CD5Z3600 PORTFOLIO	Portfolio - S3	Portfolio S3		9		9			2									100%	1									х		х	2	2	2	2	2	2	2
										-																											
Parcours : Stratégie de		Total Etudiant	t			194 9i 342	85														Parcours : Stratégie de marque et						TOTAL		6 13,5	6 13,5		6 15,5	6 15,5				
marque et événementiel			1	ı	_													événementiel				SAE	F 6	6	6		9	9									
																			41%	44%	44%		58%	58%													
					E2 E																																

	Total Etudiant	52,5 194 96 85		EC		6		6		6	6	
Parcours : Stratégie de		342	Parcours : Stratégie de marque et	TOT	L 14,5	13,5		13,5		15,5	15,5	
marque et événementiel		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	événementiel	s	. 6	6		6		9	9	
				•	41%	44%		44%		58%	58%	
Parcours : Business	Total Etudiant	52,5 194 96 85		EC	S 6	6		6	6			6
développement et		342	Parcours : Business développement et	TOT	L 14,5	13,5	. 1	13,5	15,5			15,5
management de la relation			management de la relation client	s	. 6	6		6	9			9
client				1	41%	44%		44%	58%			58%

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

mcc_fi_TC Page 3 of 6



Modalités d'enseignement de la formation*

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

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

X Formation Initiale
Formation Continue
Apprentissage

							Controle continu Ressources																			Pare	cours				Coefficients			
													R	essources							SAE					SME	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7
												TD	/TP			e promotion entière			IUT				Stag	e en entreprise		que et el	perment de la nt			ion	pement		8	int
		Elément Constitutif (Enseignement)			Vol	ıme hora	ire		Nb groupes	Oral	E	crit	Rappo	rt Autre évaluation	Ecrit	Rappor	t Po	ertfolio Liv	rable	Rapport	Soutenan	ce Entrep	prise	Rapport Sc	utenance	je de mar énementi	s dévelop nagement ation clie	Warketing	Vente	nmunicat	s dévelop	Branding	énemen ti	ation clie
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt ation locale	см т	D TP P	H. Ci Projet	M TD TI	*	Nombre %	Nombre	%	Nombre Nombre	% Nombre	% Mombre	%	Nombre %	Nombre	Nombre	%	*	Nombre	% Nombre	Nombre	Stratég	Busines et mar	_		So	Busines		Ēv	Rei
CD5Z4010	R4.01	Stratégie marketing	TR401 Stratégie marketing	12	15	6 !	•	1	2		100%	2														x	x	2,5			ļ			
CD5Z4020	R4.02	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	TR402 Négociation	13	15		5 9		2 4	50%	1 50%	1														×	х		2,5					
CD5Z4030	R4.03	Conception d'une campagne de communication	TR403 Campagne comm	13	15	6	•	1	2					100% 2												x	x			2	ļ			
CD5Z4040	R4.04	Droit du travail	TR404 Droit du travail	8	10,5	4,5	5	1	2		100%	2														х	х	0,5	0,5		0,5		0,5	0,5
CD5Z4050	R4.05																					x	x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
CD5Z4060	R4.06	LV B appliquée au commerce - 4	TR406 LV2	13	12		12		2 4	50%	1 50%	1														x	x	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z4070	R4.07	Expression, communication, culture - 4	TR407 Exp comm culture 4	13	12	-	6		2 4					100% 2												х	х	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z4080	R4.08	PPP - 4	TR408 PPP 4	5	4,5	1,5	3	1	2					100% 1												х	х	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z409B	R4.BDMRC.0 9	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	TR409B Manag équipe ciale	20	21	1	8 3		1 2		100%	2															x				2,5			
CD5Z409S	R4.SME.09	Relations publiques et relations presse	TR409S Rel. publiques	15	18	1	8		1		100%	2														х						3		
CD5Z410B	R4.BDMRC.1 0	Relation client omnicanal	TR410B Relation client	25	27	2	1 6		1 2		100%	2															х							2,5
CD5Z410S	R4.SME.10	Organisation et logistique - 1	TR410S Logistique	20	21	1	5 6		1 2		100%	2														x					ļ		1,5	
CD5Z411S	R4.SME.11	Gestion commerciale - 1	TR411S Gestion ciale	10	9		5 3		1 2		100%	2														х							1	
CD5Z4510	SAÉ 4.01	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	TS401 Eval perf projet		61	12	9	40 1	2									30%	1 3	5% 1	35% 1					х	х	1	1	1				
CD5Z4520	SAÉ 4.02	Pilotage commercial d'une organisation	TS402 Pilotage cial		61	12	•	40 1	2									30%	1 3	5% 1	35% 1					х	х	1	1	1				
CD5Z453B	SAÉ 4.BDMRC.03	Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	TS403B Comm ciale BDMRC 4		56	2	1	35 0	1									30%	1 3	5% 1	35% 1						x				3			3
CD5Z453S	SAÉ 4.SME.03	Organisation d'un évènement comme outil de branding	TS403S Comm ciale SME S4		56	2	1	35 0	1									30%	1 3	5% 1	35% 1					х						3	3	
CD5Z454B	STAGE.BDM RC	StageBDMRC	Stages BDMRC		0																	20%	1	50% 1 30	196		х	2	2	2	2			2
CD5Z454S	STAGE.SME	StageSME	Stages SME		0																	20%	1	50% 1 30	1	×		2	2	2		2	2	
CD5Z4600	PORTFOLIO	Portfolio - S4	Portfolio S4		9		9		2								1009	% 1								×	х	1	1	1	1	1	1	1
						T																												-

Parcours : Stratégie de	Total Etudian
marque et événementiel	

_		
Γ	Parcours : Business	Total Etudiant
П	développement et	
П	management de la relation	
ı	client	

42	135	42	115
	219		

	2 11	5
219		

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

	ECTS	6	6	6		6	6	
Parcours : Stratégie de marque et	TOTAL	10	10	9		11	11	
événementiel	SAE	5	5	5		6	6	
	JAN.	50%	50%	56%		55%	55%	
	ECTS	6	6	6	6			6
Parcours : Business développement et	TOTAL	10	10	9	11			11
management de la relation client		5	5	5	6			6



Modalités d'enseignement de la formation* :

DOMAINE : Droit, Economie, Gestion, Sciences sociale
UFRECole...: |UT de Reims-Châlons-Charleville
STES : Charleville
SPECIALITE DE B.U.T. : Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE : .

SEMESTRE : | 5

2022-2023	X Formation Initiale
* cocher la - les case-s consernée-s	Formation Continue
	Apprentissage

	*cooher is - les case-s consentée s Formation Continue Apprentis sage Control Professionnel Contrôle continu																																			
																	Cont	rôle contin	u								Pa	rcours				Coef	ficients			
													Ressource	ces								SAE					SME	BDMRC	BC1	BC2			BC4	BC5	BC6	BC7
									_		1	D/TP				e promotie	on			IUT				Stage e	n entreprise		queet	sement de la			U _V		sement		75	*
		Elément Constitutif (Enseignement)			Volu	me horaire		Nb group	oes	Oral	Ecrit	Rap	oport é	Autre valuation	Ecrit	Rapp	ort f	Portfolio	Livrable	e Rap	oport S	Soutenance	Entrepris	se R	apport S	outenance	ie de marc Snementie	dévelops agement ation clien	Marketing	Vente	-municati	mmerciale	develops	Sranding	éne men ti e	ation clier
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt ation locale	CM TD	TP H. Projet	CM TD	TP	% Nombre	% Nombre	%	Nombre	Nombre	% Nombre	*	Nombre	70 Nombre	% Mombro	*	Nombre	% Nombre	%	%	Nombre	% Nombre	Stratég	Business et mana rela			Con	8	Busines		Ē	Rel
	R5.01	Stratégie d'entreprise - 1		16	0																						×	х	2							
	R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1		18	0																						x	х		3						
	R5.03	Financement et régulation de l'économie		13	0																						×	х	1			-	0,5	0,5	0,5	0,5
	R5.04	Droit des activités commerciales - 2		13	0																						×	х	0,5	0,5			0,5		0,5	
	R5.05	Analyse financière		13	0																						×	×	0,5	0,5					0,5	0,5
	R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5		13	0																						×	×	0,5	0,5			0,5	0,5		0,5
	R5.07	LV B appliquée au commerce - 5		13	0																						х	х	0,5	0,5			0,5	0,5		0,5
	R5.08	Expression, communication, culture - 5		18	0																						х	х	0,5	0,5			0,5	0,5	0,5	0,5
	R5.09	PPP - S		8	0																						×	х	0,5	0,5		-	0,5	0,5	0,5	0,5
	R5.BDMRC.1	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client		13	0																							х					1			1
	R5.SME.10	Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'évènementiel		13	0																						×							1	1	
	R5.BDMRC.1	Développement des pratiques managériales		23	0																							x					2			
	R5.SME.11	Stratégie de développement de marque - 1		15	0																						х							1,5		
	R5.BDMRC.1	Management de la valeur client		21	0																							х								2
	R5.SME.12	Marketing digital de la marque		15	0																						х							1,5		
-	R5.BDMRC.1	Marketing des services		25	0																							х								2
	R5.SME.13	Gestion commerciale - 2		12	0																						х								1,5	
	R5.BDMRC.1	Pilotage de l'équipe commerciale		23	0																							х					2			
	R5.SME.14	Organisation et logistique - 2		15	0																						х								1,5	
	R5.SME.15	Conception graphique		20	0																						×		11		\top			1,5		
	R5.SME.16	Marketing de l'évènementiel - 2		15	0																						х								1,5	
	SAÉ 5.BDMRC.01	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise			0																							х	6	6			8			8
	SAÉ 5.SME.01	Projet de communication évènementielle			0																						×		6	6				8	8	
	PORTFOLIO	Portfolio - S5			0																						×	х	0	0			0	0	0	0
			1		<u> </u>				_									1 1			·															
			Total Etudian		F	0 0		1																					ECTS							
Parcours : S marque et év				1	L	0		j															Parc		ratégie de m énementiel	arque et	-		OTAL 12 SAE 6	12 6				16 8	16 8	
]																									50%					50%	50%	
Parcours :			Total Etudian			0 0	0 0	1																					ECTS							
développe management			Total Etaban	-		0		j																	ness dévelo _l t de la relati		-	т	OTAL 12	12			16			16 8
clie]																				J					SAE 50%				50%			50%

Date du vote en conseil de gestion :
Date du vote de la CFVU :

mcc_fl_TC Page 5 of 6



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

Nb groupes

Modalités d'enseignement de la formation* :

E.C.

R6.01

R6.02

R6.BDMRC.0

R6.SME.03

R6.BDMRC.0

R6.SME.04

STAGE.SME

PORTFOLIO

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

Intitulé court (20 caractères)

Total Etudiant

I												С	Contrôl	le conti	inu												P	arcours	1 [Coefficients			
İ						Ress	ources												S	ΑE							SME	BDMRC	1 1	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7
				TD	TP				Ep		promoti tière	ion				II.	UT					Sta	ige en e	entrepr	ise		Stratégie de marque et événementiel	ppement nt de la ent		5 1		rtion ale	ppement		e e	ent
	Oral		Ecri	it	Rap	port	Au évalu	utre uation	Ed	crit	Rap	port	Port	rtfolio	Livi	rable	Rap	port	Soute	nance	Entre	prise	Rap	port	Soute	nance	je de m	s dévelo nagemen ation cli	Ш	Marketing	Vente	Communication commerciale	s développe	Branding	Evénementiel	Relation client
	%		*	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	*	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	*	Nombre	Stratég	Business développem et management de la relation client				9 8	Busines		ā	Re
T																											×	х		2						
T																											x	х			2					
T																												х					4			
T																											×							4		
T																												х								4
T																											x								4	
																													П							
1																												х		1	1		4			4
1																											x			1	1			4	4	
1													Ī														×	x	1 [2	2		2	2	2	2
Ī																																				
																		CTS																		
																						arcour	s : Strat			e et			TAL	5	5			10	10	
																							even	ementi	eı		1		SAE	3 60%	3 60%			60%	6	
																											1			60%	60%			60%	6076	
																												E	CTS							
													70	TAL				40			40															

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

Elément Constitutif (Enseignement)

Intitulé

Stratégie d'entreprise - 2

Négocier dans des contextes spécifiques - 2

Management des comptes-clés (KAM)

Stratégie de développement de marque - 2

Nouveaux comportements des clients

Evènementiel sectoriel

Stage - Stratégie de marque et événementiel - S6

Portfolio - S6

STAGE.BDM Stage - Business développement et management de la relation RC client - S6

0	0 0 0 0						
0							

0	0	0	0		
0					

événementiel	SAE	3	3			6	6	
	JAL .	60%	60%			60%	60%	
Parcours : Business développement et	ECTS							
	TOTAL	5	5		10			10

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

Date du vote en conseil de gestion : Date du vote de la CFVU :