



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 :	Charleville
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	-
SEMESTRE :	1

													Contrôle continu																				Coefficients BC1BC2BC3 MarketingVenteCommunication commerciale		
													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		Entreprise	Rapport		Soutenance					
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	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre			
CD5Z1010	R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	TR101 Fond Mkg comp conso	35	36	12	24			1	2	4			100%	2																	2		
CD5Z1020	R1.02	Fondamentaux de la vente	TR102 Fonda de la vente	24	24		6	18		1	2	4	50%	1	50%	1																	1,5		
CD5Z1030	R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale	TR103 Fonda comm ciale	18	18	6	12			1	2	4	50%	1	50%	1																	1		
CD5Z1040	R1.04	Etudes marketing - 1	TR104 Etudes marketing 1	18	18	6	12			1	2	4						100%	2														0,5		
CD5Z1050	R1.05	Environnement économique de l'entreprise	TR105 Env économique ent.	18	18	6	12			1	2	4	50%	1	50%	1																	0,5		
CD5Z1060	R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	TR106 Env juridique ent.	18	18	6	12			1	2	4			100%	2																	1		
CD5Z1070	R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	TR107 Tech quantitatives1	18	18	3	15	0		1	2	4			100%	2																	0,5		
CD5Z1080	R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	TR108 Elts financiers ent	12	15	3	12			1	2	4			100%	2																	0,5		
CD5Z1090	R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	TR109 Rôle et orga ent.	12	12	3	9			1	2	4			100%	2																	1		
CD5Z1100	R1.10	Initiation à la conduite de projet	TR110 Conduite projet	8	6	0	3	3		1	2	4						100%	1														0,5		
CD5Z1110	R1.11	Langue A Anglais du commerce - 1	TR111 LV1 anglais	20	21	0	9	12		1	2	4	50%	1	50%	1																	0,5		
CD5Z1120	R1.12	Langue B du commerce - 1	TR112 LV2	20	21	0	0	21		1	2	4	50%	1	50%	1																	0,5		
CD5Z1130	R1.13	Ressources et culture numériques - 1	TR113 Culture numérique 1	20	21		9	12		1	2	4						100%	2														0,5		
CD5Z1140	R1.14	Expression, communication et culture 1	TR114 Exp comm culture 1	20	21	0	12	9		1	2	4						100%	2														0,5		
CD5Z1150	R1.15	Projet personnel professionnel - 1	TR115 PPP 1	14	9		9	0		1	2	4						100%	1														0,5		
CD5Z1510	SAÉ 1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	TS101 Marketing S1		50	3	18	9	20	1	2	4												30%	1	35%	1	35%	1					6	
CD5Z1520	SAÉ 1.02	Vente : démarche de prospection	TS102 Vente S1		50	3	18	9	20	1	2	4												30%	1	35%	1	35%	1					6	
CD5Z1530	SAÉ 1.03	Communication commerciale : création d'un support "print"	TS103 Comm commerciale S1		45	3	18	9	15	1	2	4												30%	1	35%	1	35%	1					5	
CD5Z1600	PORTFOLIO	Portfolio - S1	Portfolio S1		6	6				1	2	4																						0	

Total semestre	Total Etudiant
----------------	----------------

60	210	102	55
372			

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

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



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 :	Charleville
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	%	Marketing	Vente	Communication commerciale																				
CD5Z2010	R2.01	Marketing mix - 1	TR201 Marketing mix 1	18	18	6	12			1	2	4			100%	2																			2																					
CD5Z2020	R2.02	Prospection et négociation	TR202 Prospection et négo	23	24		12	12		1	2	4	50%	1	50%	1																				3																				
CD5Z2030	R2.03	Moyens de la communication commerciale	TR203 Moyens comm ciale	18	18	6	12			1	2	4	50%	1	50%	1																					2																			
CD5Z2040	R2.04	Etudes marketing - 2	TR204 Etudes marketing 2	18	18	3	15			1	2	4						100%	2																		1,5																			
CD5Z2050	R2.05	Relations contractuelles commerciales	TR205 Rel contract ciales	18	18	6	12			1	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	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	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	4			100%	2																					1																			
CD5Z2090	R2.09	Psychologie sociale	TR209 Psycho sociale	18	18	6	12			1	2	4	50%	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	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	4	50%	1	50%	1																					0,5	0,5	0,5																	
CD5Z2120	R2.12	Langue B du commerce - 2	TR212 LV2	23	24			24		1	2	4	50%	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	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	4						100%	2																		0,5	0,5	0,5																	
CD5Z2150	R2.15	Projet personnel professionnel - 2	TR215 PPP 2	10	9		9			1	2	4						100%	1																		0,5	0,5	0,5																	
CD5Z2510	SAÉ 2.01	Marketing : marketing mix	TS201 Marketing S2		47	12	15		20	1	2	4																										3																		
CD5Z2520	SAÉ 2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	TS202 Vente S2		42	12	15		15	1	2	4																										3																		
CD5Z2530	SAÉ 2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	TS203 Comm commerciale S2		41	9	12		20	1	2	4																											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																										0,5	0,5	0,5																
CD5Z2550	STAGE	Stage S2	Stage																																			1,5	1,5	1,5																
CD5Z2600	PORTFOLIO	Portfolio - S2	Portfolio S2		9		9			1	2	4																										1	1	1																

Total semestre	Total Etudiant

81	228	75	100
	384		

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

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

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 :	3

Modalités d'enseignement de la formation* :

2022-2023

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

☒	Formation Initiale
☐	Formation Continue
☐	Apprentissage
☐	Contrat Professionnel

											Contrôle continu																		Parcours		Coefficients						
											Ressources										SAE																
											TD / TP					Epreuve promotion entière					IUT				Stage en entreprise												
																					Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance										
Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire					Nb groupes		Oral	Ecrit	Rapport	Autre évaluation	Ecrit	Rapport	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance	Stratégie de marque et événementiel	Business développement et management de la relation client	BC1 Marketing	BC2 Vente	BC3 Communication commerciale	BC4 Business développement	BC5 Branding	BC6 Evénementiel	BC7 Relation client					
Code Appogée	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	%	Nombre	%	Nombre
CD523010	R3.01	Marketing Mix - 2	TR301 Marketing mix 2	18	18	6	12			1	2				100%	2										X	X	2									
CD523020	R3.02	Entretien de vente	TR302 Entretien vente	18	18	6	12			1	2		50%	1	50%	1										X	X		3								
CD523030	R3.03	Principes de la communication digitale	TR303 Comm digitale	18	18	6	12			1	2				100%	2										X	X			3							
CD523040	R3.04	Etudes marketing - 3	TR304 Etudes marketing 3	13	12	1,5	4,5	6		1	2	4														X	X	1									
CD523050	R3.05	Environnement économique international	TR305 Env éco int	13	13,5	4,5	9			1	2				100%	2										X	X	1									
CD523060	R3.06	Droit des activités commerciales - 1	TR306 Droit commercial	13	13,5	4,5	9			1	2				100%	2										X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
CD523070	R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	TR307 Tech quantitatives3	13	12	3	9			1	2				100%	2										X	X	0,5	0,5	0,5		0,5		0,5			
CD523080	R3.08	Tableau de bord commercial	TR308 Tableau bord cial	13	12	3	6	3		1	2	4				100%	2									X	X	0,5	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5			
CD523090	R3.09	Psychologie sociale du travail	TR309 Psy sociale travail	12	12	3	9			1	2				100%	2										X	X	0,5			0,5						
CD523100	R3.10	Anglais appliqué au commerce - 3	TR310 LV1 anglais	15	15		6	9			2	4	50%	1	50%	1										X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
CD523110	R3.11	LV B appliquée au commerce - 3	TR311 LV2	15	15			15			2	4	50%	1	50%	1										X	X	0,5	1	1							
CD523120	R3.12	Ressources et culture numériques - 3	TR312 Culture numérique 3	18	18		12	6			2	4				100%	2									X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
CD523130	R3.13	Expression, communication, culture - 3	TR313 Exp comm culture 3	15	15		9	6			2	4				100%	2									X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
CD523140	R3.14	PPP - 3	TR314 PPP 3	10	9	3	6			1	2					100%	1									X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
CD52315B	R3.BDMRC.15	Marketing B2B	TR315B Marketing B2B	13	12		6	6			1	2				100%	2										X					3					
CD52315S	R3.SME.15	Marketing de l'événementiel - 1	TR315S Mng événementiel	13	12		9	3			1	2				100%	2									X							3,5				
CD52316B	R3.BDMRC.16	Fondamentaux de la relation client	TR316B Relation client	13	12		12				1	2				100%	2										X							3			
CD52316S	R3.SME.16	Fondamentaux de la communication de marque	TR316S Comm de marque	13	12		9	3			1	2				100%	2									X					3,5						
CD523510	SAE 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TS301 Pilotage projet	67	12	15	15	25		1	2	4								30%	1	35%	1	35%	1		X	X	2	2	2						
CD52352B	SAE 3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	TS302B Créa ent. BDMRC	63		18	15	30		1	2									30%	1	35%	1	35%	1			X		2	2	2	2		2		
CD52352S	SAE 3.SME.02	Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	TS302S Créa ent. SME	63		18	15	30		1	2									30%	1	35%	1	35%	1		X		2	2	2		2	2			
CD52353B	SAE 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	15	30		1	2									30%	1	35%	1	35%	1			X				5		5			
CD52353S	SAE 3.SME.03	Création d'un événement comme outil de branding	TS303S Comm ciale SME S3	63		18	15	30		1	2									30%	1	35%	1	35%	1		X				5	5	5				
CD523600	PORTFOLIO	Portfolio - S3	Portfolio S3	9		9				2										100%	1						X	X	2	2	2	2	2	2			

Parcours : Stratégie de marque et événementiel	Total Etudiant
	52,5 194 96 85
	342
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant
	52,5 194 96 85
	342

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

Parcours : Stratégie de marque et événementiel	ECTS	6	6	6		6	6	
	TOTAL	14,5	13,5	13,5		15,5	15,5	
	SAE	6	6	6		9	9	
		41%	44%	44%		58%	58%	
Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	6	6	6	6			6
	TOTAL	14,5	13,5	13,5	15,5			15,5
	SAE	6	6	6	9			9
		41%	44%	44%	58%			58%

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

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																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																															
																									Ressources												SAE																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																			
																									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. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre

Parcours		Coefficients						
SME	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7
Stratégie de marque et événementiel	Business développement et management de la relation client	Marketing	Vente	Communication commerciale	Business développement	Branding	Evénementiel	Relation client
X	X	2,5						
X	X		2,5					
X	X			2				
X	X	0,5	0,5		0,5		0,5	0,5
X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
X					2,5			
X						3		
X	X							2,5
X							1,5	
X							1	
X	X							
X	X	1	1	1				
X	X	1	1	1				
X	X				3			3
X						3	3	
X	X	2	2	2	2			2
X		2	2	2		2	2	
X	X	1	1	1	1	1	1	1

Parcours : Stratégie de marque et événementiel	Total Etudiant
	42 135 42 115
	219

Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant
	42 135 42 115
	219

Parcours : Stratégie de marque et événementiel	ECTS	6	6	6		6	6	
	TOTAL	10	10	9		11	11	
	SAE	5	5	5		6	6	
		50%	50%	56%		55%	55%	

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

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

* cocher la - les case-s concernée-s

Parcours		Coefficients						
SME	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7
Stratégie de marque et d'environnemental	Business développement et relation client	Marketing	Vente	Communication commerciale	Business développement	Branding	Événementiel	Relation client
X	X	2						
X	X		3					
X	X	1			0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	0,5	0,5		0,5		0,5	
X	X	0,5	0,5				0,5	0,5
X	X	0,5	0,5		0,5	0,5		0,5
X	X	0,5	0,5		0,5	0,5		0,5
X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5
X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5
	X				1			1
X						1	1	
	X			2				
X					1,5			
	X							2
X					1,5			
	X							2
X							1,5	
	X			2				
X							1,5	
X					1,5			
X							1,5	
	X	6	6		8			8
X		6	6			8	8	
X	X	0	0		0	0	0	0

0	0	0	0
0			

Page 5 of 6

Modalités d'enseignement de la formation* :

2022-2023

* cocher la / les case-s concernée-s

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Parcours	
SME	BDMRC
Stratégie de marque et événementiel	Business développement et management de la relation client
X	X
X	X
	X
X	
	X
X	
	X
X	
X	X

Coefficients						
BC1	BC2	BC3	BC4	BC5	BC6	BC7
Marketing	Vente	Communication commercial	Business development	Branding	Environnement	Relation client
2						
	2					
			4			
				4		
						4
					4	
1	1		4			4
1	1			4	4	
2	2		2	2	2	2

0	0	0	0
0			

0	0	0	0
0			

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

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CFVU :