



2022-2023

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 :	1

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

☐	Formation Initiale
☒	Formation Continue
☒	Apprentissage
☒	Contrat Professionnel

													Contrôle continu																								Coefficients								
													Ressources												SAE												BC1	BC2	BC3						
													TD / TP						Epreuve promotion entière				IUT								Stage en entreprise				Marketing	Vente	Communication commerciale								
													Oral	Ecrit	Rapport	Autre évaluation		Ecrit	Rapport	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance		Entreprise	Rapport	Soutenance																		
Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre											
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	HL Projet	CM	TD	TP																																	
RD5ZA010	R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	PRA01 Marketing	35	40	16	24			1	2				100%	4																				2,5									
RD5ZA020	R1.02	Fondamentaux de la vente	PRA02 Vente	24	28	10	18			1	2		100%	2																								3							
RD5ZA030	R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale	PRA03 Communication	18	20	8	12			1	2				100%	2																								3					
RD5ZA040	R1.04	Etudes marketing - 1	PRA04 Etudes marketing	18	20	8	12			1	2				60%	2			40%	1																				0,5		0,5			
RD5ZA050	R1.05	Environnement économique de l'entreprise	PRA05 Economie	18	20	8	12			1	2				100%	2																									1				
RD5ZA060	R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	PRA06 Droit	18	20	8	12			1	2				100%	2																									0,5		1		
RD5ZA070	R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	PRA07 Mathématiques	18	20	8	12			1	2				100%	2																									0,5	1,5			
RD5ZA080	R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	PRA08 Comptabilité	12	16	6	10			1	2				100%	2																									0,5	0,5			
RD5ZA090	R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	PRA09 Entreprise	12	16	6	10			1	2				60%	1			40%	1																					1				
RD5ZA100	R1.10	Initiation à la conduite de projet	PRA10 Projet	8	8	2	6			1	2							100%	1																							0,5	0,5		
RD5ZA110	R1.11	Langue A Anglais du commerce - 1	PRA11 Anglais	20	24	0	24			1	2		50%	1	50%	1																									0,5	0,5	0,5		
RD5ZA120	R1.12	Langue B du commerce - 1	PRA12 LV2	20	24	0	24			1	2		50%	1	50%	1																									0,5	0,5	0,5		
RD5ZA130	R1.13	Ressources et culture numériques - 1	PRA13 Numérique	20	24	4	20			1	2						100%	2																								0,5	1	0,5	
RD5ZA140	R1.14	Expression, communication et culture 1	PRA14 Expression	20	24	0	24			1	2		50%	1	50%	1																									0,5	1	0,5		
RD5ZA150	R1.15	Projet personnel professionnel - 1	PRA15 PPP	14	10	0	10			1	2						100%	1																								0,5	0,5	0,5	
RD5ZA510	SAE 1.ALT.01	Alternance S1	PSA01 Alternance S1		41	1	0		40	1	2																			100%	1										6	6	5		
RD5ZA600	PORTFOLIO	Portfolio - S1	PSA02 Portfolio S1		10				10	1	2																																		

Total semestre	Total Etudiant	

85	230	0	50
365			

Total semestre	ECTS	10	10	10
	TOTAL	15	15	12,5
	SAE	6	6	5
		40%	40%	40%

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



2022-2023

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

Modalités d'enseignement de la formation* :

* cocher la - les case-s concernée-s

☐	Formation Initiale
☒	Formation Continue
☒	Apprentissage
☒	Contrat Professionnel

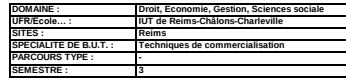
Elément Constitutif (Enseignement)													Contrôle continu												Coefficients											
													Ressources								SAE												BC1	BC2	BC3	
													TD / TP				Epreuve promotion entière				IUT						Stage en entreprise						Marketing	Vente	Communication commerciale	
																					Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Ecrit		Rapport					Portfolio
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adapta tion locale	CM	TD	TP	IL Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%		Nombre	%
RD5ZB010	R2.01	Marketing mix - 1	PRB01 Marketing mix	18	20	8	12			1	2				100%	2																				
RD5ZB020	R2.02	Prospection et négociation	PRB02 Négociation	23	25	9	16			1	2		40%	1	60%	1																				
RD5ZB030	R2.03	Moyens de la communication commerciale	PRB03 Communication	18	20	8	12			1	2				100%	2																				
RD5ZB040	R2.04	Etudes marketing - 2	PRB04 Etudes marketing	18	20	8	12			1	2		40%	1					60%	1																
RD5ZB050	R2.05	Relations contractuelles commerciales	PRB05 Droit	18	20	8	12			1	2				100%	2																				
RD5ZB060	R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2	PRB06 Mathématiques	23	25	9	16			1	2				100%	2																				
RD5ZB070	R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	PRB07 Comptabilité	18	20	8	12			1	2				100%	2																				
RD5ZB080	R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	PRB08 Distribution	14	15	5	10			1	2				100%	2																				
RD5ZB090	R2.09	Psychologie sociale	PRB09 Psychologie sociale	18	20	8	12			1	2				100%	2																				
RD5ZB100	R2.10	Gestion et conduite de projet	PRB10 Projet	10	10	2	8			1	2							100%	1																	
RD5ZB110	R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2	PRB11 Anglais	23	26	0	26			1	2		50%	1	50%	1																				
RD5ZB120	R2.12	Langue B du commerce - 2	PRB12 LV2	23	26	0	26			1	2		50%	1	50%	1																				
RD5ZB130	R2.13	Ressources et culture numériques - 2	PRB13 Numérique	18	20	4	16			1	2							100%	2																	
RD5ZB140	R2.14	Expression, communication et culture - 2	PRB14 Expression	23	26	0	26			1	2		50%	1	50%	1																				
RD5ZB150	R2.15	Projet personnel professionnel - 2	PRB15 PPP	10	10	0	10			1	2							100%	1																	
RD5ZB540	SAÉ 2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	PSB04 SAé Projet		17	3	4		10	1	2																									
RD5ZB550	PERIODE EN ENTREPRISE	Alternance S2	PSB05 Alternance S2		81	1	0		80	1	2																20%	1	80%	1						
RD5ZB600	PORTFOLIO	Portfolio - S2	PSB06 Portfolio S2		14	0	4		10	1	2															100%	1									

Total semestre	Total Etudiant

81	234	0	100
415			

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



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

	Formation Initiale
X	Formation Continue
X	Apprentissage
X	Contrat Professionnel

[illegible]

72	208	0	85
365			

72	208	0	85
365			

84	196	0	85
365			

Parcours : Business international : achat et vente	ECTS	10	6	6	4			4	
	TOTAL	17	12,5	12,5	8			8	
	SAE	7	5	5	3,5			3,5	
		41%	40%	40%	44%			44%	

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

2022-2023

	Formation Initiale
X	Formation Continue
X	Apprentissage
X	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 :	4

Élément Constitutif (Enseignement)																	Contrôle continu																Parcours			Coefficients											
																	Ressources																											SAE			
																	TD / TP								Epreuve promotion endère				KJT																	Stage en entreprise	
Code Appogé	E.C.	Intitulé	Intitulé court (28 caractères)	Vol. étud. PN	Adapt. action locale	CM	TD	TP	RA. Réseaux	CM	TD	TP	É	Nombre	É	Nombre	Rapport	Autre évaluation	É	Nombre	É	Nombre	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance	MDEE	BI	BDMRC	BC11	BC12	BC13	BC1	BC2	BC5	BC6	BC7	BC8						
RDSZD010	R4.01	Stratégie marketing	PRD01 Stratégie marketing	12	16	6	10			2	3			100%	2																X	X	X														
RDSZD020	R4.02	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	PRD02 Négociation	13	16	6	10			2	3		40%	1	60%	1															X	X	X		2,5												
RDSZD030	R4.03	Conception d'une campagne de communication	PRD03 Communication	13	16	6	10			2	3			100%	2																X	X	X			2,5											
RDSZD040	R4.04	Droit du travail	PRD04 Droit	8	13	5	8			2	3			100%	2																X	X	X		0,5	0,5				0,5	0,5		0,5				
RDSZD050	R4.05	Anglais appliqués au commerce - 4	PRD05 Anglais	13	18	0	18			2	3		50%	1	50%	1															X	X	X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5				
RDSZD060	R4.06	LV B appliquée au commerce - 4	PRD06 LV2	13	18	0	18			2	3		50%	1	50%	1															X	X	X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5				
RDSZD070	R4.07	Expression, communication, culture - 4	PRD07 Expression	13	18	0	18			2	3		50%	1	50%	1															X	X	X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
RDSZD080	R4.08	PPP - 4	PRD08 PPP	5	5	1	4			2	3							100%	1												X	X	X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
RDSZD090	R4.BDMRC.03	Fondamentaux du management de l'entreprise commerciale	PRD090 Equipe commerciale	20	20	8	12			1	2			100%	2																X	X	X						2,5								
RDSZD098	R4.BI.09	Stratégie achats	PRD098 Stratégie achats	15	15	0	15			0	1			100%	2																	X				1,5											
RDSZD09M	R4.MDEE.09	Conduite de projet digital	PRD09M Projet digital	15	15	0	15			0	1			100%	2																X					1,5											
RDSZD100	R4.BDMRC.10	Relation client commercial	PRD100 Relation client	25	25	9	16			1	2			100%	2																	X		X						2,5							
RDSZD101	R4.BI.10	Techniques du commerce international - 1	PRD101 Techniques BI	15	15	0	15			0	1			100%	2																	X								2							
RDSZD10M	R4.MDEE.10	Stratégie e-commerce	PRD10M Stratégie MD	15	15	0	15			0	1			100%	2																	X					1,5										
RDSZD11	R4.BI.11	Management interculturel	PRD11 Management	15	15	0	15			0	1			100%	2																	X															
RDSZD11M	R4.MDEE.11	Business model - 1	PRD11M Business model	15	15	0	15			0	1			100%	2																X													2,5			
RDSZD510	PENOUË EN ENTREPRISES	Alternance BDMRC S4	PSCD10 Alternance BDMRC 4	102	2	0		100		1	2																	20%	1	80%				X					3	3	2,5			3	3		
RDSZD511	PSYCHOLOGIE EN ENTREPRISES	Alternance BI S4	PSCD11 Alternance BI S4	102	2	0		100		0	1																	30%	1	90%	1			X		X					3	3	2,5	3		3	
RDSZD51M	PSYCHOLOGIE EN ENTREPRISES	Alternance MDEE S4	PSCD1M Alternance MDEE S4	102	2	0		100		0	1																	20%	1	80%	1			X							3	3	2,5			3	
RDSZD600	PORTFOLIO	Portfolio - S4	PSCD00 Portfolio S4	18	0	8		10		2	3													100%	1						X	X	X						0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5

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

26	149	0	110
285			

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

26	149	0	110
285			

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

43	132	0	110
285			

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 :	21/06/2022



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

Modalités d'enseignement de la formation* :

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

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

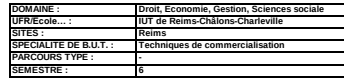
Elément Constitutif (Enseignement)													Contrôle continu																Parcours			Coefficients								
													Ressources								SAE								MDEE Méthodes, outils, logiciels, plateformes et autres ressources numériques	BI Business International : achat et vente	BDMRC Business développement et management de la relation client	BC11	BC12	BC12	BC2	BC3	BC1	BC10	BC6	BC7
													TD / TP				Epreuve promotion entière				IUT				Stage en entreprise															
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	PL Proj. Y	CM	TD	TP	Oral	Ecrit	Rapport	Autre évaluation	Ecrit	Rapport	Portfolio	Livrable	Rapport	Soutenance	Entreprise	Rapport	Soutenance	Marketing	Vente	Communication commerciale	Stratégie à l'international	Marketing digital	Business développement et management de la relation client	Relation client	Opérations à l'international	Evaluations et entrepreneuriat						
	RS.01	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				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	Analyses financières		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				
	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				
	RS.08	Expression, communication, culture - 5		18	0																					X	X	X	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				
	RS.BDMRC.1.0	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client		13	0																							X					1	1						
	RS.BI.10	Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente		13	0																						X								0,5					
	RS.MDEE.10	Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat		13	0																						X					0,5				1				
	RS.BDMRC.1.1	Développement des pratiques managériales		23	0																								X					2						
	RS.BI.11	Approvisionnements		18	0																							X								1,5				
	RS.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation		15	0																						X									1,5				
	RS.BDMRC.1.2	Management de la valeur client		21	0																							X						2						
	RS.BI.12	Techniques du commerce international - 2		20	0																							X								1,5				
	RS.MDEE.12	Référencement		16	0																						X						1,5							
	RS.BDMRC.1.3	Marketing des services		25	0																								X					2						
	RS.BI.13	Droit international		18	0																							X					2							
	RS.MDEE.13	Stratégie social media et e-CRM		15	0																						X							1,5						
	RS.BDMRC.1.4	Pilotage de l'équipe commerciale		23	0																								X					2						
	RS.BI.14	Logistique et supply chain		18	0																						X								1,5					
	RS.MDEE.14	Business model - 2		16	0																						X									2				
	RS.BI.15	Marketing achat		18	0																						X								0,5					
	RS.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction web		15	0																						X							1,5						
	RS.MDEE.16	Logistique et supply chain		15	0																						X							1			0,5			
	SAE S.BDMRC.01	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		0																									X					6	6		8	8		
	SAE S.BI.01	Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise		0																								X						6	6		8	8		
	SAE S.MDEE.01	Développement d'un projet digital		0																							X							6	6		8	8		
	PORTFOLIO	Portfolio - 55		0																							X	X	X	0	0			0	0	0	0	0		

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

Date du vote en conseil de gestion :

Date du vote de la CPVU :

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%



X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

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

0	0	0	0
0			

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneurat	ECTS									
	TOTAL	5	5			10				10
	SAE	3	3			6				6
		60%	60%			60%				60%
Parcours : Business international : achat et vente	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			5	10			
	SAE	3	3			6	6			
		60%	60%			60%	60%			

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