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

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

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

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP								Contrôle continu – Ressources – Epreuve promotion entière				Contrôle continu – SAE – IUT								Contrôle continu – SAE – Stage en entreprise						Coefficients		
													Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Ecrit		Rapport		Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		Entreprise		Rapport		Soutenance		BC1	BC2	BC3
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	Marketing	Vente	Communication commerciale
CD5Z1010	R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	TR101 Fond Mkg comp conso	35	33	12	21			1	2	4			100%	2																							1,5		
CD5Z1020	R1.02	Fondamentaux de la vente	TR102 Fonda de la vente	24	24		9	15		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																									1,5
CD5Z1040	R1.04	Etudes marketing - 1	TR104 Etudes marketing 1	18	18	6	12			1	2	4							100%	2																			0,5		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																							1	0,5	
CD5Z1060	R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	TR106 Env juridique ent.	18	18	6	12			1	2	4			100%	2																							0,5	0,5	1
CD5Z1070	R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	TR107 Tech quantitatives1	18	18	3	15	0		1	2	4			100%	2																							0,5	0,5	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	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	0,5	
CD5Z1100	R1.10	Initiation à la conduite de projet	TR110 Conduite projet	8	9	0	9			1	2	4							100%	1																			0,5	0,5	0,5
CD5Z1110	R1.11	Langue A Anglais du commerce - 1	TR111 LV1 anglais	20	27	0	15	12		1	2	4	50%	1	50%	1																							0,5	0,5	0,5
CD5Z1M41	R1.12	Langue B du commerce - 1 - Allemand	TR112 LV2 Allemand	20	18	0	0	18		1	2	4	50%	1	50%	1																							0,5	0,5	0,5
CD5Z1M43		Langue B du commerce - 1 - Espagnol	TR112 LV2 Espagnol										50%	1	50%	1																									
CD5Z1M42		Langue B du commerce - 1 - Italien	TR112 LV2 Italien										50%	1	50%	1																									
CD5Z1130	R1.13	Ressources et culture numériques - 1	TR113 Culture numérique 1	20	21		9	12		1	2	4							100%	2																			0,5	0,5	0,5
CD5Z1140	R1.14	Expression, communication et culture 1	TR114 Exp comm culture 1	20	21	0	15	6		1	2	4							100%	2																			0,5	0,5	0,5
CD5Z1150	R1.15	Projet personnel professionnel - 1	TR115 PPP 1	14	9		9	0		1	2	4							100%	1																			0,5	0,5	0,5
CD5Z1510	SAÉ 1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	TS101 Marketing S1		48	3	18	9	18	1	2	4															30%	1	35%	1	35%	1							6		
CD5Z1520	SAÉ 1.02	Vente : démarche de prospection	TS102 Vente S1		47	3	18	9	17	1	2	4															30%	1	35%	1	35%	1								5	
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		3	3				1	2	4																											0	0	0
	Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0,5 point sur 20.		Bonification S1																																						
Total semestre			Total Etudiant			57	225	90	50																																
							372																																		
			Coût horaire total				895,5																																		
							Date du vote en conseil de gestion :								11/04/2023																												
							Date du vote de la CFVU :								16/05/2023																												

Total semestre			
ECTS	10	10	10
TOTAL	14,5	12	11,5
SAE	6	5	5
	41%	42%	43%

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

2023-2024

Modalités d'enseignement de la formation* :

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

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Ressources – Epreuve promotion entière – Ecrit		Rapport		SAE – IUT – Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		SAE – Stage en entreprise – Entreprise		Rapport		Soutenance		Coefficients		
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	BC1 Marketing	BC2 Vente	BC3 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		15	9		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 Études 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	22,5	3	15	4,5		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	15			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	12		9	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
CD5Z2M41	R2.12	Langue B du commerce - 2 - Allemand	TR212 LV2 Allemand	23	21			21		1	2	4	50%	1	50%	1																							0,5	0,5	0,5
CD5Z2M43		Langue B du commerce - 2 - Espagnol	TR212 LV2 Espagnol										50%	1	50%	1																									
CD5Z2M42		Langue B du commerce - 2 - Italien	TR212 LV2 Italien										50%	1	50%	1																									
CD5Z2130	R2.13	Ressources et culture numériques - 2	TR213 Culture numérique 2	18	21		12	9		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		44	9	15		20	1	2	4															30%	1	35%	1	35%	1							3		
CD5Z2520	SAÉ 2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	TS202 Vente S2		39	9	15		15	1	2	4															30%	1	35%	1	35%	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	4															30%	1	35%	1	35%	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	35%	1	35%	1							0,5	0,5	0,5
CD5Z2550	STAGE	Stage S2	Stage																														20%	1	50%	1	30%	1	1,5	1,5	1,5
CD5Z2600	PORTFOLIO	Portfolio - S2	Portfolio S2		12	3	9			1	2	4													100%	1													1	1	1
		Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0,5 point sur 20.	Bonification S2																																						
Total semestre			Total Etudiant			78	240	64,5	100																																
							382,5																																		
Total semestre																																							ECTS	10	10	10
																																							TOTAL	15	14	13
																																							SAE	6	6	6
																																								40%	43%	46%
			Coût horaire total			855																																			
							Date du vote en conseil de gestion :								11/04/2023																												
							Date du vote de la CFVU :								16/05/2023																												

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* :	2023-2024	X	Formation Initiale
	* cocher la - les case-s consernée-s		Formation Continue
			Apprentissage
			Contrat Professionnel

Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Volume horaire: Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	Nb groupes: CM	TD	TP	Contrôle continu – Ressources – TD / TP: Oral %	Oral Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Autre évaluation %	Autre évaluation Nombre	Epreuve promotion entière: Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	SAE – IUT: Portfolio %	Portfolio Nombre	Livrable %	Livrable Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Stage en entreprise: Entreprise %	Entreprise Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Parcours: SME – Stratégie de marque et événementiel	BDMRC – Business développement et management de la relation client	Coefficients: BC1 Marketing	BC2 Vente	BC3 Communication commerciale	BC4S Branding	BC5S Evénementiel	BC4B Business développement	BC5B Relation client
CD5Z3010	R3.01	Marketing Mix - 2	TR301 Marketing mix 2	18	18	6	12			1	2				100%	2																							X	X	2						
CD5Z3020	R3.02	Entretien de vente	TR302 Entretien vente	18	18	6	12			1	2		50%	1	50%	1																							X	X		3					
CD5Z3030	R3.03	Principes de la communication digitale	TR303 Comm digitale	18	18	6	12			1	2								100%	2																			X	X			3				
CD5Z3040	R3.04	Etudes marketing - 3	TR304 Études marketing 3	13	15	1,5	13,5			1	2	4							100%	2																			X	X	1						
CD5Z3050	R3.05	Environnement économique international	TR305 Env éco intl	13	13,5	3	10,5			1	2				100%	2																							X	X	1						
CD5Z3060	R3.06	Droit des activités commerciales - 1	TR306 Droit commercial	13	13,5	3	10,5			1	2				100%	2																							X	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	13,5	3	10,5			1	2				100%	2																							X	X	0,5	0,5	0,5	0,5			0,5
CD5Z3080	R3.08	Tableau de bord commercial	TR308 Tableau bord cial	13	12	3	9			1	2	4							100%	2																			X	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																							X	X	0,5					0,5	
CD5Z3100	R3.10	Anglais appliqué au commerce - 3	TR310 LV1 anglais	15	24		12	12			2	4	50%	1	50%	1																							X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z3M41	R3.11	LV B appliquée au commerce - 3 - Allemand	TR311 LV2 Allemand	15	15			15			2	3	50%	1	50%	1																							X	X	0,5	1	1				
CD5Z3M43		LV B appliquée au commerce - 3 - Espagnol	TR311 LV2 Espagnol										50%	1	50%	1																															
CD5Z3M42		LV B appliquée au commerce - 3 - Italien	TR311 LV2 Italien										50%	1	50%	1																															
CD5Z3120	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
CD5Z3130	R3.13	Expression, communication, culture - 3	TR313 Exp comm culture 3	15	16,5		12	4,5			2	4							100%	2																			X	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	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z315B	R3.BDMRC.15	Marketing B2B	TR315B Marketing B2B	13	12		12	0			1	2							100%	2																				X						3	
CD5Z315S	R3.SME.15	Marketing de l'évènementiel - 1	TR315S Mkg évènementiel	13	12		12	0			1	2							100%	2																			X					3,5		
CD5Z316B	R3.BDMRC.16	Fondamentaux de la relation client	TR316B Relation client	13	12		12				1	2			100%	2																								X						3
CD5Z316S	R3.SME.16	Fondamentaux de la communication de marque	TR316S Comm de marque	13	12		12				1	2			100%	2																							X					3,5		
CD5Z3510	SAÉ 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TS301 Pilotage projet		61	9	15	12	25	1	2	4															50%	1	50%	1	~~35%~~	~~1~~							X	X	3	2,5	2,5				
CD5Z352B	SAÉ 3.BDMRC.02	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	TS302B Créa ent. BDMRC		60		18	12	30		1	2															30%	1	35%	1	35%	1								X	3	2,5	2,5			1,5	1,5
CD5Z352S	SAÉ 3.SME.02	Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	TS302S Créa ent. SME		60		18	12	30		1	2															30%	1	35%	1	35%	1							X		3	2,5	2,5	1,5	1,5		
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		60		18	12	30		1	2															30%	1	35%	1	35%	1								X					4	4
CD5Z353S	SAÉ 3.SME.03	Création d'un évènement comme outil de branding	TS303S Comm ciale SME S3		60		18	12	30		1	2															~~30%~~	~~1~~	50%	1	50%	1							X					4	4		
CD5Z3600	PORTFOLIO	Portfolio - S3	Portfolio S3		9		9				2														~~100%~~	~~1~~													X	X	0	0	0	0	0	0	0
		Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0,5 point sur 20.	Bonification S3																																													

Parcours : Stratégie de marque et événementiel	Total Etudiant	46,5	225	73,5	85
			345		
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	46,5	225	73,5	85
			345		
	Coût horaire total		798,75		

Parcours : Stratégie de marque et événementiel		BC1	BC2	BC3	BC4S	BC5S	BC4B	BC5B
	ECTS	6	6	6	6	6		
	TOTAL	14,5	12,5	12,5	12	12		
	SAE	6	5	5	5,5	5,5		
		41%	40%	40%	46%	46%		

Parcours : Business développement et management de la relation client		BC1	BC2	BC3	BC4S	BC5S	BC4B	BC5B
	ECTS	6	6	6			6	6
	TOTAL	14,5	12,5	12,5			12	12
	SAE	6	5	5			5,5	5,5
		41%	40%	40%			46%	46%

Date du vote en conseil de gestion : 11/04/2023

Date du vote de la CFVU : 16/05/2023

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* :	2023-2024	X	Formation Initiale
	* cocher la - les case-s consernée-s		Formation Continue
			Apprentissage
			Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP								Contrôle continu – Ressources – Epreuve promotion entière				Contrôle continu – SAE – IUT								Contrôle continu – SAE – Stage en entreprise						Parcours		Coefficients						
Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	Oral %	Oral Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Autre évaluation %	Autre évaluation Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Portfolio %	Portfolio Nombre	Livrable %	Livrable Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Entreprise %	Entreprise Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	SME	BDMRC	BC1	BC2	BC3	BC4S	BC5S	BC4B	BC5B
CD5Z4010	R4.01	Stratégie marketing	TR401 Stratégie marketing	12	15	6	9			1	2				100%	2																							X	X	2,5						
CD5Z4020	R4.02	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	TR402 Négociation	13	15		9	6			2	4	50%	1	50%	1																							X	X		2,5					
CD5Z4030	R4.03	Conception d'une campagne de communication	TR403 Campagne comm	13	15	6	9			1	2								100%	2																			X	X			2,5				
CD5Z4040	R4.04	Droit du travail	TR404 Droit du travail	8	12	4,5	7,5			1	2				100%	2																							X	X	0,5	0,5			0,5	0,5	0,5
CD5Z4050	R4.05	Anglais appliqué au commerce - 4	TR405 LV1 anglais	13	24		12	12			2	4	50%	1	50%	1																							X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z4M41	R4.06	LV B appliquée au commerce - 4 - Allemand	TR406 LV2 Allemand	13	13,5			13,5			2	3	50%	1	50%	1																							X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z4M43		LV B appliquée au commerce - 4 - Espagnol	TR406 LV2 Espagnol										50%	1	50%	1																															
CD5Z4M42		LV B appliquée au commerce - 4 - Italien	TR406 LV2 Italien										50%	1	50%	1																															
CD5Z4070	R4.07	Expression, communication, culture - 4	TR407 Exp comm culture 4	13	13,5		9	4,5			2	4							100%	2																			X	X	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																			X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z409B	R4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	TR409B Manag équipe ciale	20	21		21	0			1	2			100%	2																								X						3	
CD5Z409S	R4.SME.09	Relations publiques et relations presse	TR409S Rel. publiques	15	15		15				1				100%	2																							X					3			
CD5Z410B	R4.BDMRC.10	Relation client omnicanal	TR410B Relation client	25	25,5		21	4,5			1	2			100%	2																								X							3
CD5Z410S	R4.SME.10	Organisation et logistique - 1	TR410S Logistique	20	21		21				1	2			100%	2																							X					2			
CD5Z411S	R4.SME.11	Gestion commerciale - 1	TR411S Gestion ciale	10	10,5		7,5	3			1	2			100%	2																							X					1,5			
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	35%	1	35%	1							X	X	0,5	0,5	0,5				
CD5Z4520	SAÉ 4.02	Pilotage commercial d'une organisation	TS402 Pilotage cial		61	12	9		40	1	2																30%	1	35%	1	35%	1							X	X	0,5	0,5	0,5				
CD5Z453B	SAÉ 4.BDMRC.03	Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	TS403B Comm ciale BDMRC 4		56		21		35	0	1																30%	1	35%	1	35%	1								X						1,5	1,5
CD5Z453S	SAÉ 4.SME.03	Organisation d'un évènement comme outil de branding	TS403S Comm ciale SME S4		56		21		35	0	1																30%	1	35%	1	35%	1							X					1,5	1,5		
CD5Z454B	STAGE.BDMRC	StageBDMRC	Stages BDMRC		0																												20%	1	50%	1	30%	1		X	1,5	1,5	1,5			2	2
CD5Z454S	STAGE.SME	StageSME	Stages SME		0																												20%	1	50%	1	30%	1	X		1,5	1,5	1,5	2	2		
CD5Z4600	PORTFOLIO	Portfolio - S4	Portfolio S4		9		9				2														100%	1													X	X	1	1	1	1	1	1	1
	Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0,5 point sur 20.		Bonification S4																																												
Parcours : Stratégie de marque et événementiel		Total Etudiant				42	150	39	115																																						
							231																																								
Parcours : Business développement et management de la relation client		Total Etudiant				42	148,5	40,5	115																																						
							231																																								
			Coût horaire total				507																																								

Parcours : Stratégie de marque et événementiel		BC1	BC2	BC3	BC4S	BC5S	BC4B	BC5B
	ECTS	6	6	6	6	6		
	TOTAL	8,5	8,5	8	9,5	10,5		
	SAE	3,5	3,5	3,5	4,5	4,5		
		41%	41%	44%	47%	43%		

Parcours : Business développement et management de la relation client		BC1	BC2	BC3	BC4S	BC5S	BC4B	BC5B
	ECTS	6	6	6			6	6
	TOTAL	8,5	8,5	8			10	10
	SAE	3,5	3,5	3,5			4,5	4,5
		41%	41%	44%			45%	45%

Date du vote en conseil de gestion : 11/04/2023

Date du vote de la CFVU : 16/05/2023

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 :	5

Modalités d'enseignement de la formation* : **2023-2024**

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

- [X] **Formation Initiale**
- [ ] **Formation Continue**
- [ ] **Apprentissage**
- [ ] **Contrat Professionnel**

Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Vol. étud. PN	Adaptation locale	Volume horaire CM	Volume horaire TD	Volume horaire TP	Volume horaire H. Projet	Nb groupes CM	Nb groupes TD	Nb groupes TP	Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral %	Oral Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Autre évaluation %	Autre évaluation Nombre	Epreuve promotion entière – Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	SAE – IUT – Portfolio %	Portfolio Nombre	Livrable %	Livrable Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Stage en entreprise – Entreprise %	Entreprise Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Parcours SME – Stratégie de marque et événementiel	Parcours BDMRC – Business développement et management de la relation client	Coefficients BC1 – Marketing	BC2 – Vente	BC4S – Branding	BC5S – Événementiel	BC4B – Business développement	BC5B – Relation client
CD5Z5010	R5.01	Stratégie d'entreprise - 1	TR501 Stratégie ent.	16	21	3	18			1	2	4			100%	2																							X	X	2					
CD5Z5020	R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	TR502 Négociation	18	18		12	6		1	2	4	50%	1	50%	1																							X	X		3				
CD5Z5030	R5.03	Financement et régulation de l'économie	TR503 Régulation économie	13	15	3	12			1	2	4			100%	2																							X	X	1		0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z5040	R5.04	Droit des activités commerciales - 2	TR504 Droit commercial	13	15	3	12			1	2	4			100%	2																							X	X	0,5	0,5		0,5	0,5	
CD5Z5050	R5.05	Analyse financière	TR505 Analyse financière	13	15		15			1	2	4				1			100%	2																			X	X	0,5	0,5		0,5		0,5
CD5Z5060	R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5	TR506 LV 1 anglais cial	13	18		9	9		1	2	4	50%	1	50%	1																							X	X	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5
CD5Z5M41	R5.07	LV B appliquée au commerce - 5 - Allemand	TR507 LV2 allemand	13	13,5			13,5				4	50%	1	50%	1																							X	X	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5
CD5Z5M43		LV B appliquée au commerce - 5 - Espagnol	TR507 LV2 espagnol										50%	1	50%	1																														
CD5Z5M42		LV B appliquée au commerce - 5 - Italien	TR507 LV2 italien										50%	1	50%	1																														
CD5Z5M44		LV B appliquée au commerce - 5 - Chinois	TR507 LV2 chinois										50%	1	50%	1																														
CD5Z5080	R5.08	Expression, communication, culture - 5	TR508 Exp comm culture 5	18	18		18			1	2	4							100%	2																			X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z5090	R5.09	PPP - 5	TR509 PPP	8	9	3	6			1	2	4							100%	1																			X	X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
CD5Z510B	R5.BDMRC.10	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	TR510B Culture num BDMRC	13	16,5		12	4,5			1	2							100%	2																				X					1	1
CD5Z510S	R5.SME.10	Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	TR510S Culture num SME	13	16,5		12	4,5			1	2							100%	2																			X				1	1		
CD5Z511B	R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales	TR511B Pratiques managt	23	24		24				1	2	50%	1	50%	1																								X					2	
CD5Z511S	R5.SME.11	Stratégie de développement de marque - 1	TR511S Dvpt de marque	15	15		15				1	2			100%	2																							X				2			
CD5Z512B	R5.BDMRC.12	Management de la valeur client	TR512B Management client	21	24		24				1	2			100%	2																								X						2,5
CD5Z512S	R5.SME.12	Marketing digital de la marque	TR512S Marketing digital	15	16,5		16,5				1	2			100%	2																							X				1,5			
CD5Z513B	R5.BDMRC.13	Marketing des services	TR513B Marketing services	25	25,5		25,5				1	2			100%	2																								X						2
CD5Z513S	R5.SME.13	Gestion commerciale - 2	TR513S Gestion ciale	12	12		12				1	2			100%	2																							X					1,5		
CD5Z514B	R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale	TR514B Equipe commerciale	23	24		24				1	2	50%	1	50%	1																								X					2,5	
CD5Z514S	R5.SME.14	Organisation et logistique - 2	TR514S Oganisation log.	15	15		15				1	2			100%	2																							X					2		
CD5Z515S	R5.SME.15	Conception graphique	TR515S Concep° graphique	20	21		15	6			1	2							100%	2																			X				1,5			
CD5Z516S	R5.SME.16	Marketing de l'évènementiel - 2	TR516S Marketing évènemt.	15	15		15				1	2							100%	2																			X					1,5		
CD5Z551B	SAÉ 5.BDMRC.01	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	TS501B Stratégie client		209		78	6	125		1	2															30%	1	35%	1	35%	1								X	4	4			6	6
CD5Z551S	SAÉ 5.SME.01	Projet de communication évènementielle	TS501S Proj. évènementiel		209		78	6	125		1	2															30%	1	35%	1	35%	1							X		4	4	6	6		
CD5Z5600	PORTFOLIO	Portfolio - S5	Portfolio S5		3	3				1	2	4																											X	X	0	0	0	0	0	0
	Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0,5 point sur 20.		Bonification S5																																											

Parcours : Stratégie de marque et événementiel					
Total Etudiant	15	280,5	45	125	
		340,5			

Parcours : Stratégie de marque et événementiel					
ECTS	6	6	9	9	
TOTAL	10	10	14,5	14,5	
SAE	4	4	6	6	
	40%	40%	41%	41%	

Parcours : Business développement et management de la relation client					
Total Etudiant	15	289,5	39	125	
		343,5			

Parcours : Business développement et management de la relation client					
ECTS	6	6			9	9
TOTAL	10	10			14,5	14,5
SAE	4	4			6	6
	40%	40%			41%	41%

Coût horaire total	760,5

Date du vote en conseil de gestion :	11/04/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023

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 :	6

Modalités d'enseignement de la formation* : **2023-2024**

** cocher la - les case-s correspondante-s*

X	Formation Initiale
	Formation Continue
	Apprentissage
	Contrat Professionnel

Code Apogée	E.C.	Intitulé	Intitulé court (20 caractères)	Volume horaire: Vol. étud. PN	Volume horaire: Adaptation locale	Volume horaire: CM	Volume horaire: TD	Volume horaire: TP	Volume horaire: H. Projet	Nb groupes: CM	Nb groupes: TD	Nb groupes: TP	Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral %	Oral Nombre	Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Autre évaluation %	Autre évaluation Nombre	Epreuve promotion entière – Ecrit %	Ecrit Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	SAE – IUT – Portfolio %	Portfolio Nombre	Livrable %	Livrable Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Stage en entreprise – Entreprise %	Entreprise Nombre	Rapport %	Rapport Nombre	Soutenance %	Soutenance Nombre	Parcours: SME (Stratégie de marque et événementiel)	Parcours: BDMRC (Business développement et management de la relation client)	Coefficients: BC1 Marketing	BC2 Vente	BC4S Branding	BC5S Evénementiel	BC4B Business développement	BC5B Relation client
CD5Z6010	R6.01	Stratégie d'entreprise - 2	TR601 Stratétie ent.	15	18	3	15			1	2	4			100%	2																							X	X	3					
CD5Z6020	R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	TR602 Négociation	14	16,5		16,5			1	2	4	50%	1	50%	1																							X	X		3				
CD5Z603B	R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)	TR603B Mangt comptes clés	16	18		18				1	2			100%	2																								X					4	
CD5Z603S	R6.SME.03	Stratégie de développement de marque - 2	TR603S Dvpt de marque	10	12		12				1	2			100%	2																							X				4		
CD5Z604B	R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients	TR604B Cptm des clients	10	12		12				1	2			100%	2																								X					4
CD5Z604S	R6.SME.04	Evènementiel sectoriel	TR604S Evènemt sectoriel	16	18		18				1	2	50%	1	50%	1																							X					4	
CD5Z651B	STAGE.BDMRC	Stage - Business développement et management de la relation client - S6	Stage BDMRC		40				40																								20%	1	50%	1	30%	1		X	1	1			4	4
CD5Z652S	STAGE.SME	Stage - Stratégie de marque et événementiel - S6	Stage SME		40				40																								20%	1	50%	1	30%	1	X		1	1	4	4		
CD5Z600	PORTFOLIO	Portfolio - S6	Portfolio S6		151	6	60		85	1	2	4													100%	1													X	X	1	1	2	2	2	2
	Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0.5 point sur 20.		Bonification S6																																												
Parcours : Stratégie de marque et événementiel		**Total Etudiant**				**9**	**121,5**	**0**	**125**																																						
							130,5																																								
Parcours : Business développement et management de la relation client		**Total Etudiant**				**9**	**121,5**	**0**	**125**																																						
							130,5																																								
			Coût horaire total			**256,5**																																									

Parcours		Parcours: Stratégie de marque et événementiel	Parcours: Business développement et management de la relation client
	ECTS	5	5
	TOTAL	5	5
	SAE	2	2
		40%	40%
	ECTS	5	5
	TOTAL	5	5
	SAE	2	2
		40%	40%
BC1 Marketing		5	5
BC2 Vente		5	5
BC4S Branding		10	10
BC5S Evénementiel		10	10
BC4B Business développement			10
BC5B Relation client			10

Date du vote en conseil de gestion :	11/04/2023
Date du vote de la CFVU :	16/05/2023