

2023-2024

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

Élément 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. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	Marketing	Vente	Communication commerciale													
RD5Z1010	R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	PR101 Marketing	35	40	16	24			1	4				40%	2					60%	2										2,5												
RD5Z1020	R1.02	Fondamentaux de la vente	PR102 Vente	24	28	10	18			1	4		40%	1							60%	1											3											
RD5Z1030	R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale	PR103 Communication	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1											3											
RD5Z1040	R1.04	Etudes marketing - 1	PR104 Etudes marketing	18	20	8	12			1	4						40%	1			60%	1											0,5		0,5									
RD5Z1050	R1.05	Environnement économique de l'entreprise	PR105 Economie	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1											1											
RD5Z1060	R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	PR106 Droit	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1											0,5		1									
RD5Z1070	R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	PR107 Mathématiques	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1											0,5	1,5										
RD5Z1080	R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	PR108 Comptabilité	12	16	6	10			1	4				40%	1					60%	1											0,5	0,5										
RD5Z1090	R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	PR109 Entreprise	12	16	6	10			1	4						40%	1			60%	1											1											
RD5Z1100	R1.10	Initiation à la conduite de projet	PR110 Projet	8	8	2	6			1	4						100%	1															0,5	0,5										
RD5Z1110	R1.11	Langue A Anglais du commerce - 1	PR111 Anglais	20	24	0	24			1	4		50%	1	50%	1																	0,5	0,5	0,5									
RD5Z1M42	R1.12	Langue B du commerce - 1 - Allemand	PR112 LV2 Allemand	20	24	0	24			1	4		50%	1	50%	1																												
RD5Z1M41		Langue B du commerce - 1 - Espagnol	PR112 LV2 Espagnol																																				50%	1	50%	1		
RD5Z1130	R1.13	Ressources et culture numériques - 1	PR113 Numérique	20	24	4	20			1	4						100%	2															0,5	1	0,5									
RD5Z1140	R1.14	Expression, communication et culture 1	PR114 Expression	20	24	6	18			1	4		50%	1	50%	1																		0,5	1	0,5								
RD5Z1150	R1.15	Projet personnel professionnel - 1	PR115 PPP	14	11	1	10			1	4						100%	1																0,5	0,5	0,5								
RD5Z1510	SAÉ 1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	PS101 SAé Marketing		37	2	20		15	1	4											70%	1			30%	1							6										
RD5Z1520	SAÉ 1.02	Vente : démarche de prospection	PS102 SAé Vente		26	1	10		15	1	4											70%	1			30%	1								6									
RD5Z1530	SAÉ 1.03	Communication commerciale : création d'un support "print"	PS103 SAé Communication		37	2	20		15	1	4											70%	1			30%	1									5								
RD5Z1600	PORTFOLIO	Portfolio - S1	PS104 Portfolio		10	1	4		5	1	4																																	
Des bonifications éventuelles peuvent s'ajouter à chaque BC dans la limite de 0,5 point sur 20.				Bonification S1																																								

Total semestre	Total Etudiant	

97	278	0	50
375			

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

Coût horaire total

1257,5

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

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

2023-2024

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

Élément 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. PN	Adaptation locale	CM	TD	TP	H. Projet	CM	TD	TP	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	%	Nombre	Marketing	Vente	Communication commerciale											
RD5Z2010	R2.01	Marketing mix - 1	PR201 Marketing mix	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1																				
RD5Z2020	R2.02	Prospection et négociation	PR202 Négociation	23	25	9	16			1	4			40%	1						60%	1										3										
RD5Z2030	R2.03	Moyens de la communication commerciale	PR203 Communication	18	20	8	12			1	4				40%	1					60%	1										3										
RD5Z2040	R2.04	Etudes marketing - 2	PR204 Etudes marketing	18	20	8	12			1	4			40%	1				60%	1												1,5										
RD5Z2050	R2.05	Relations contractuelles commerciales	PR205 Droit	18	20	8	12			1	4				40%	1				60%	1											0,5										
RD5Z2060	R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2	PR206 Mathématiques	23	25	9	16			1	4				40%	1				60%	1											0,5										
RD5Z2070	R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	PR207 Comptabilité	18	20	8	12			1	4				40%	1				60%	1											0,5										
RD5Z2080	R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	PR208 Distribution	14	15	5	10			1	4				40%	1				60%	1											1										
RD5Z2090	R2.09	Psychologie sociale	PR209 Psychologie sociale	18	20	8	12			1	4				40%	1				60%	1											0,5										
RD5Z2100	R2.10	Gestion et conduite de projet	PR210 Projet	10	10	2	8			1	4							100%	1													0,5										
RD5Z2110	R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2	PR211 Anglais	23	26	0	26			1	4			50%	1	50%	1															0,5										
RD5Z2M42	R2.12	Langue B du commerce - 2 - Allemand	PR212 LV2 Allemand	23	26	0	26			1	4			50%	1	50%	1																									
RD5Z2M41		Langue B du commerce - 2 - Espagnol	PR212 LV2 Espagnol											50%	1	50%	1																									
RD5Z2130	R2.13	Ressources et culture numériques - 2	PR213 Numérique	18	20	2	18			1	4							100%	2													0,5										
RD5Z2140	R2.14	Expression, communication et culture - 2	PR214 Expression	23	26	4	22			1	4			50%	1	50%	1															0,5										
RD5Z2150	R2.15	Projet personnel professionnel - 2	PR215 PPP	10	10	0	10			1	4							100%	1													0,5										
RD5Z2510	SAÉ 2.01	Marketing : marketing mix	PS201 SAÉ Marketing	45	0	20		25		1	4											75%	1			25%	1					3										
RD5Z2520	SAÉ 2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	PS202 SAÉ Vente	45	0	20		25		1	4											75%	1			25%	1					3										
RD5Z2530	SAÉ 2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	PS203 SAÉ Communication	40	0	20		20		1	4											75%	1			25%	1					3										
RD5Z2540	SAÉ 2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	PS204 SAÉ Projet	15	3	2		10		1	4											75%	1			25%	1					1										
RD5Z2550	STAGE	Stage S2	PS205 Stage	12	2	0		10		1	4															20%	1	80%	1			1										
RD5Z2600	PORTFOLIO	Portfolio - S2	PS206 Portfolio	15	1	4		10		1	4											100%	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

85	290	0	100
375			

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

Coût horaire total	1287,5
--------------------	--------

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







