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 :	Business développement et management de la relation c
SEMESTRE :	5

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

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

	Formation Initiale
X	Formation Continue
X	Apprentissage
X	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: MDEE – Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	BDMRC – Business développement et management de la relation client	Coefficients: BC1 – Marketing	BC2 – Vente	BC4M – Marketing digital	BC5M – E-business et entrepreneuriat	BC4D – Business développement	BC5D – Relation client
RD5ZE01M	R5.MDEE.01	Stratégie d'entreprise 1	PRE01M Stratégie	16		0	16				1				40%	1			60%	1																			X		2					
RD5ZE02M	R5.MDEE.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	PRE02M Négociation	18	14	0	14				1		60%	1	40%	1																							X			3				
RD5ZE03M	R5.MDEE.03	Financement et régulation de l'économie	PRE03M Economie	13	14	0	14				1				100%	1																							X		1			0,5	0,5	0,5
RD5ZE04M	R5.MDEE.04	Droit des activités commerciales - 2	PRE04M Droit	13	12	0	12				1				100%	1																							X		0,5	0,5		0,5	0,5	
RD5ZE05M	R5.MDEE.05	Analyse financière	PRE05M Analyse financière	13	16	0	16				1				100%	1																							X		0,5	0,5		0,5		0,5
RD5ZE06M	R5.MDEE.06	Anglais appliqué au commerce - 5	PRE06M Anglais	13	20	0	20				1		60%	1	40%	1																							X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RD5ZE07M	R5.MDEE.07	LV B appliquée au commerce - 5 - Espagnol	PRE07M LV2 Espagnol	13	14	0	14				1		100%	1																									X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RD5ZE08M	R5.MDEE.08	Expression, communication, culture - 5	PRE08M Expression	18	15	0	15				1				100%	2																							X		0,5	0,5	0,5		0,5	0,5
RD5ZE09M	R5.MDEE.09	PPP - 5	PRE09M PPP	8	5	0	5				1								100%	1																			X		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RD5ZE10M	R5.MDEE.10	Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat	PRE10M Numérique	13	22	0	22				1								100%	2																			X				0,5	1		
RD5ZE11M	R5.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation	PRE11M Innovation	15	15	0	15				1				100%	2																							X					1,5		
RD5ZE12M	R5.MDEE.12	Référencement	PRE12M Référencement	16	18	0	18				1				60%	1			40%	1																			X				1,5			
RD5ZE13M	R5.MDEE.13	Stratégie social media et e-CRM	PRE13M Social media e-CRM	15	20	0	20				1				100%	2																							X				1,5			
RD5ZE14M	R5.MDEE.14	Business model - 2	PRE14M Business model	16	14	0	14				1				100%	2																							X					2		
RD5ZE15M	R5.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction web	PRE15M Stratégie web	15	20	0	20				1				100%	2																							X				1,5			
RD5ZE16M	R5.MDEE.16	Logistique et supply chain	PRE16M Logistique	15	15	0	15				1				100%	2																							X				1	0,5		
RD5ZE01D	R5.BDMRC.01	Stratégie d'entreprise 1	PRE01D Stratégie	16	18	6	12			1	2				40%	1			60%	1																				X	2					
RD5ZE020	R5.BDMRC.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	PRE02 Négociation	18	18	6	12			1	2		60%	1	40%	1																								X		3				
RD5ZE03D	R5.BDMRC.03	Financement et régulation de l'économie	PRE03D Economie	13	12	2	10			1	2				60%	1			40%	1																				X	1			0,5	0,5	0,5
RD5ZE04D	R5.BDMRC.04	Droit des activités commerciales - 2	PRE04D Droit	13	12	2	10			1	2				100%	2																								X	0,5	0,5		0,5	0,5	
RD5ZE05D	R5.BDMRC.05	Analyse financière	PRE05D Analyse financière	13	18	6	12			1	2				100%	2																								X	0,5	0,5		0,5		0,5
RD5ZE06D	R5.BDMRC.06	Anglais appliqué au commerce - 5	PRE06D Anglais	13	20	4	16			1	2		60%	1	40%	1																								X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RD5ZE07D	R5.BDMRC.07	LV B appliquée au commerce - 5 - Espagnol	PRE07D LV2 Espagnol	13	16	4	12			1	2		100%	1																										X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RD5ZE08D	R5.BDMRC.08	Expression, communication, culture - 5	PRE08D Expression	18	18	4	14			1	2				40%	1																								X	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5
RD5ZE09D	R5.BDMRC.09	PPP - 5	PRE09D PPP	8	8	0	8			1	2								100%	1																				X	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
RD5ZE10D	R5.BDMRC.10	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	PRE10D Numérique	13	24	8	16			1	2				100%	2																								X					1	1
RD5ZE11D	R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales	PRE11D Management	23	18	6	12			1	2				100%	2																								X					2	
RD5ZE12D	R5.BDMRC.12	Management de la valeur client	PRE12D Valeur client	21	22	6	16			1	2				100%	2																								X						2
RD5ZE13D	R5.BDMRC.13	Marketing des services	PRE13D Marketing	25	22	6	16			1	2				100%	2																								X						2
RD5ZE14D	R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale	PRE14D Equipe commerciale	23	20	6	14			1	2				100%	2																								X					2	
RD5ZE51M	SAÉ 5.MDEE.01	Développement d'un projet digital	PSE01M SAé		50	0	2		47		1																		40%	1	60%	1							X		6	6	8	8		
RD5ZE60M	PORTFOLIO	Portfolio - S5	Portfolio		5	0	2		3		1																												X		0	0	0	0	0	0
RD5ZE51D	SAÉ 5.BDMRC.01	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	PSE01DSAé		54	2	0		52	1	2																100%	2												X	6	6			8	8
RD5ZE60D	PORTFOLIO	Portfolio - S5	Portfolio		7	2	2		3	1	2																													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		CM	TD	TP	H. Projet
Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Total Etudiant	0	254	0	50
			254		
Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	70	182	0	55
			252		

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	BC1 – Marketing	BC2 – Vente	BC4M – Marketing digital	BC5M – E-business et entrepreneuriat	BC4D – Business développement	BC5D – Relation client
ECTS						
TOTAL	12	12	16	16		
SAE	6	6	8	8		
	50%	50%	50%	50%		

Parcours : Business développement et management de la relation client	BC1 – Marketing	BC2 – Vente	BC4M – Marketing digital	BC5M – E-business et entrepreneuriat	BC4D – Business développement	BC5D – Relation client
ECTS						
TOTAL	12	12			16	16
SAE	6	6			8	8
	50%	50%			50%	50%

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 :	Reims
SPECIALITE DE B.U.T. :	Techniques de commercialisation
PARCOURS TYPE :	Business développement et management de la relation c
SEMESTRE :	6

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

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

	Formation Initiale
X	Formation Continue
X	Apprentissage
X	Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Volume horaire						Nb groupes			Contrôle continu – Ressources – TD / TP – Oral		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Epreuve promotion entière – Ecrit		Rapport		SAE – IUT – Portfolio		Livrable		Rapport		Soutenance		Stage en entreprise – Entreprise		Rapport		Soutenance		Parcours – MDEE	BDMRC	Coefficients – BC1	BC2	BC4M	BC5M	BC4D	BC5D
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 digital, e-business et entrepreneuriat	Business développement et management de la relation client	Marketing	Vente	Marketing digital	E-business et entrepreneuriat	Business développement	Relation client
RD5ZF01M	R6.MDEE.01	Stratégie d'entreprise - 2	PRF01M Stratégie	15	34	0	34				1				60%	1			40%	1																			X		2					
RD5ZF02M	R6.MDEE.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	PRF02M Négociation	14	22	0	22				1				60%	1			40%	1																			X			2					
RD5ZF03M	R6.MDEE.03	Trafic management - analyse d'audience	PRF03M Trafic management	16	24	0	24				1				60%	1			40%	1																			X				4			
RD5ZF04M	R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model	PRF04M Business model	10	35	0	35				1				60%	1			40%	1																			X					4		
RD5ZF01D	R6.BDMRC.01	Stratégie d'entreprise - 2	PRF01D Stratégie	15	24	8	16			1	2				60%	1			40%	1																				X	2					
RD5ZF02D	R6.BDMRC.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	PRF02D Négociation	14	21	8	13			1	2				60%	1			40%	1																				X		2				
RD5ZF03D	R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)	PRF03D Comptes-clés	16	24	8	16			1	2				60%	1			40%	1																				X					4	
RD5ZF04D	R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients	PRF04D Relation client	10	46	10	36			1	2				60%	1			40%	1																				X						4
RD5ZF51M	ALTERNANCE.MDEE	Période en entreprise - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6	Entreprise MDEE		0	0	0		0																								25%	1	50%	1	25%	1	X		1	1	4	4		
RD5ZF60M	PORTFOLIO	Portfolio - S6	Portfolio		15	0	10		5																100%														X		2	2	2	2	2	2
RD5ZF51D	ALTERNANCE.BDMRC	Période en entreprise - Business développement et management de la relation client - S6	Entreprise BDMRC		0	0	0		0	1	2																						25%	1	50%	1	25%	1		X	1	1			4	4
RD5ZF60D	PORTFOLIO	Portfolio - S6	Portfolio		15	5	5		5	1	2														1															X	2	2	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 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat			Total Etudiant			0	125	0	5																														Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat		ECTS						
						125																																			TOTAL	5	5	10	10		
																																									SAE	3	3	6	6		
																																										60%	60%	60%	60%		
Parcours : Business développement et management de la relation client			Total Etudiant			39	86	0	5																														Parcours : Business développement et management de la relation client		ECTS						
						125																																			TOTAL	5	5			10	10
																																									SAE	3	3			6	6
																																										60%	60%			60%	60%

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