







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

<input type="checkbox"/>	Formation Initiale
<input checked="" type="checkbox"/>	Formation Continue
<input checked="" type="checkbox"/>	Apprentissage
<input checked="" type="checkbox"/>	Contrat Professionnel

Elément Constitutif (Enseignement)				Contrôle continu										SAE										Parcours		Coefficients																				
				Ressources					Epreuve promotion entière					IUT					Stage en entreprise					SME	BDMRC	BC1	BC2	BC5	BC6	BC4	BC7															
				TD / TP		Ecrit		Rapport		Autre évaluation		Ecrit		Rapport		Portfolio		Livrab		Rapport		Soutenance		Entreprise		Rapport		Soutenance		Stratégie de marque et événementiel	Business développement et management de la relation client	Marketing	Vente	Branding	Evenementiel	Business développement	Relation client									
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	%											
CD5ZE010	R5.01	Stratégie d'entreprise - 1	TRE01 Stratégie ent.	16	19,5	3	16,5			1	1	2			100%	2																														
CD5ZE020	R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	TRE02 Négociation	18	18		12	6		1	1	2	50%	1	50%	1																														
CD5ZE030	R5.03	Financement et régulation de l'économie	TRE03 Régulation économie	13	13,5	3	10,5			1	1	2			100%	2																														
CD5ZE040	R5.04	Droit des activités commerciales - 2	TRE04 Droit commercial	13	13,5	3	10,5			1	1	2			100%	2																														
CD5ZE050	R5.05	Analyse financière	TRE05 Analyse financière	13	13,5		13,5			1	1	2							100%	2																										
CD5ZE060	R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5	TRE06 LV 1 anglais cial	13	18		9	9		1	1	2	50%	1	50%	1																														
CD5ZEM41	R5.07	LV B appliquée au commerce - 5 - Allemand	TRE07 LV2 allemand	13	13,5		13,5					4	50%	1	50%	1																														
CD5ZEM43		LV B appliquée au commerce - 5 - Espagnol	TRE07 LV2 espagnol										50%	1	50%	1																														
CD5ZEM42		LV B appliquée au commerce - 5 - Italien	TRE07 LV2 italien										50%	1	50%	1																														
CD5ZEM44		LV B appliquée au commerce - 5 - Chinois	TRE07 LV2 chinois										50%	1	50%	1																														
CD5ZE080	R5.08	Expression, communication, culture - 5	TRE08 Exp comm culture 5	18	16,5		16,5			1	1	2							100%	2																										
CD5ZE090	R5.09	PPP - 5	TRE09 PPP	8	0	0	0			1	1	2							100%	1																										
CD5ZE10B	R5.BDMRC.10	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	TRE10B Culture num BDMRC	13	15		10,5	4,5		1	2								100%	2																										
CD5ZE10S	R5.SME.10	Ressources et culture numériques appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	TRE10S Culture num SME	13	15		10,5	4,5		1	2								100%	2																										
CD5ZE11B	R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales	TRE11B Pratiques managt	23	21		21			1	2		50%	1	50%	1																														
CD5ZE11S	R5.SME.11	Stratégie de développement de marque - 1	TRE11S Dvpt de marque	15	15		15			1	2				100%	2																														
CD5ZE12B	R5.BDMRC.12	Management de la valeur client	TRE12B Management client	21	21		21			1	2				100%	2																														
CD5ZE12S	R5.SME.12	Marketing digital de la marque	TRE12S Marketing digital	15	15		15			1	2				100%	2																														
CD5ZE13B	R5.BDMRC.13	Marketing des services	TRE13B Marketing services	25	24		24			1	2				100%	2																														
CD5ZE13S	R5.SME.13	Gestion commerciale - 2	TRE13S Gestion ciale	12	12		12			1	2				100%	2																														
CD5ZE14B	R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale	TRE14B Equipe commerciale	23	22,5		22,5			1	2		50%	1	50%	1																														
CD5ZE14S	R5.SME.14	Organisation et logistique - 2	TRE14S Organisation log.	15	13,5		13,5			1	2				100%	2																														
CD5ZE15S	R5.SME.15	Conception graphique	TRE15S Concep" graphique	20	18		12	6		1	2								100%	2																										
CD5ZE16S	R5.SME.16	Marketing de l'événementiel - 2	TRE16S Marketing évènement.	15	12		12			1	2								100%	2																										
CD5ZE51B	SAE 5.BDMRC.01	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	TSE01B Stratégie client	105		69	6	30		1	2				30%	1	35%	1	35%	1																										
CD5ZE51S	SAE 5.SME.01	Projet de communication événementielle	TSE01S Proj. événementiel	105		69	6	30		1	2				30%	1	35%	1	35%	1																										
CD5ZE600	PORTFOLIO	Portfolio - S5	Portfolio S5	3	3					1	1	2																																		
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	12	247,5	45	30
		304,5			

12	247,5	45	30
304,5			

Parcours : Business développement et management de la relation client	Total Etudiant	12	256,5	39	30
		307,5			

12	256,5	39	30
307,5			

Coût horaire total

571,5

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

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

Parcours : Stratégie de marque et événementiel	ECTS	6	6	9	9		
	TOTAL	9,5	9,5	14	14		
	SAE	4	4	6	6		
		42%	42%	43%	43%		

Parcours : Business développement et management de la relation client	ECTS	6	6			9	9
	TOTAL	9,5	9,5			14	14
	SAE	4	4			6	6
		42%	42%			43%	43%

