

BUT Techniques de commercialisation 1re année

Année 2023-2024		
Mention		
Béatrice Siadou-Martin		
Diplôme	BATC	
Version diplôme	300	
Etape	BATCB1	
Version étape	300	
Compétence 1 : Marketing	BATC11	Regroupement cohérent d'UE
	BATC21	
Compétence 2: Vente	BATC12	Regroupement cohérent d'UE
	BATC22	
Compétence 3: Communication commerciale	BATC13	Regroupement cohérent d'UE
	BATC23	

Libellé semestre/ELP/SAE/Ressources/CC/ALOC	Code APOGEE	ECUE/module/CC/adaptation locale	ECTS	Nbr d'heure par Nature					Contrôle continu intégral (Cci)				
				Coef	CM	TD	TP	à distance	Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes	
SEMESTRE 1	BAT1	SEM	30										
UE 1.1: Conduire les actions marketing	BATU11	UE											
SAÉ1.1: Marketing : Positionnement d'une offre simple sur un marché	BATS11	SAÉ	6	6	3	8,5	10	20 points	Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
SAÉP: Portfolio	BATP1	SAÉ							Non évalué au semestre 1				
R1.01: Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	BATR101	Ressource	2,5	2,5	18	22			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
R1.04: Études marketing	BATR104	Ressource	0,5	1		16			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
R1.05: Environnement juridique de l'entreprise	BATR105	Ressource	0,5	1,5	9	7			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
R1.06: Environnement économique de l'entreprise	BATR106	Ressource	1	1	9	11			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
R1.07: Techniques quantitatives et représentations	BATR107	Ressource	0,5	2		9,5	10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
R1.08: Eléments financiers de l'entreprise	BATR108	Ressource	0,5	1		14			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable

R1.09: Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	BATR109	Ressource	1	1	6	5	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.10: Initiation à la conduite du projet	BATR110	Ressource		1		4	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.11: Langue A- Anglais du commerce	BATR111	Ressource	0,5	1,5		12	12		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.12: Langue B du commerce	BATR112	Ressource	0,5	1,5		6	18		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.13: Ressources et cultures numériques	BATR113	Ressource	0,5	2		3	21		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.14: Expression, communication et culture	BATR114	Ressource	0,5	2		14	10		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.15: Projet Personnel et professionnel	BATR115	Ressource	0,5	1,5		4,5	10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
UE1.2: Vendre une offre commerciale	BATU12	UE										
SAÉ1.2: Vente: Démarche de prospection	BATS12	SAÉ	6	6	3	3,5	10	15 points	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAÉP: Portfolio	BATP1	SAÉ							Non évalué au semestre 1			
R1.02: Fondamentaux de la vente	BATR102	Ressource	3	3		8	20		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R1.07: Techniques quantitatives et représentations	BATR107	Ressource	1,5	2		9,5	10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 2		Variable
R1.08: Eléments financiers de l'entreprise	BATR108	Ressource	0,5	1		14			Ecrit et / ou oral	≥ 3		Variable
R1.10: Initiation à la conduite du projet	BATR110	Ressource	0,5	1		4	4		Ecrit et / ou oral	≥ 4		Variable
R1.11: Langue A- Anglais du commerce	BATR111	Ressource		1,5		12	12		Ecrit et / ou oral	≥ 5		Variable
R1.12: Langue B du commerce	BATR112	Ressource		1,5		6	18		Ecrit et / ou oral	≥ 6		Variable
R1.13: Ressources et cultures numériques	BATR113	Ressource		2		3	21		Ecrit et / ou oral	≥ 7		Variable
R1.14: Expression, communication et culture	BATR114	Ressource		2		14	10		Ecrit et / ou oral	≥ 8		Variable
R1.15: Projet Personnel et professionnel	BATR115	Ressource		1,5		4,5	10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 9		Variable
UE1.3: Communiquer l'offre commerciale	BATU13	UE										
SAÉ1.3: Communication commerciale: Création d'un support "Sprint"	BATS13	SAÉ	5	5	3	8,5	10	15 points	Ecrit et / ou oral	≥ 9		Variable
SAÉP: Portfolio	BATP1	SAÉ							Non évalué au semestre 1			
R1.03: Fondamentaux de la communication commerciale	BATR103	Ressource	2			16			Ecrit et / ou oral	≥ 9		Variable

R1.04: Études marketing	BATR104	Ressource	0,5	1		16			Ecrit et / ou oral	≥ 10		Variable
R1.06: Environnement économique de l'entreprise	BATR106	Ressource		1	9	11			Ecrit et / ou oral	≥ 11		Variable
R1.07: Techniques quantitatives et représentations	BATR107	Ressource		2		9,5	10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 12		Variable
R1.10: Initiation à la conduite du projet	BATR110	Ressource	0,5	1		4	4		Ecrit et / ou oral	≥ 13		Variable
R1.11: Langue A- Anglais du commerce	BATR111	Ressource	1	1,5		12	12		Ecrit et / ou oral	≥ 14		Variable
R1.12: Langue B du commerce	BATR112	Ressource	1	1,5		6	18		Ecrit et / ou oral	≥ 15		Variable
R1.13: Ressources et cultures numériques	BATR113	Ressource	0,5	2		3	21		Ecrit et / ou oral	≥ 16		Variable
R1.14: Expression, communication et culture	BATR114	Ressource	0,5	2		14	10		Ecrit et / ou oral	≥ 17		Variable
R1.15: Projet Personnel et professionnel	BATR115	Ressource	0,5	1,5		4,5	10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 18		Variable
SEMESTRE 2	BAT2	SEM	30									
UE2.1: Conduire les actions marketing	BATU21	UE										
SAÉ2.1: Marketing	BATS21	SAÉ	3	3	3	11,5	15	20 points	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAÉ: 2.4: Conception d'un projet déployant les techniques de commercialisation	BATS24	SAÉ	1	3			5	30 points	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAÉP: Portfolio	BATP2	SAÉ	1	3					Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAÉe: Stage S2	BATE2	SAÉ	1						Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R2.01: Marketing mix	BATR201	Ressource	2	2	18				Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R2.04: Etudes Marketing	BATR204	Ressource	1,5	1,5	18		4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R2.05: Relations contractuelles commerciales	BATR205	Ressource	0,5	1,5	20				Ecrit, oral		1	1h30
R2.06: Techniques quantitatives et représentations	BATR206	Ressource	0,5	1,5	23		9		Ecrit		2	1h30
R2.07: Coûts, marges et prix d'une offre simple	BATR207	Ressource	0,5	1,5	18		6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R2.08: Canaux de commercialisation et de distribution	BATR208	Ressource	1	1	15				Ecrit	"= ou >1"		1h30
R2.10: Gestion et conduite de projet	BATR210	Ressource	0,5	1	10		4,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R2.11: Langue A: Anglais du commerce	BATR211	Ressource	0,5	1,5	23		10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

SAÉ2.03: communication commerciale: élaboration d'un plan de communication commerciale	BATS23	SAÉ	2	2	3	1,5	10	20 points	Ecrit et / ou oral	≥ 12		Variable
SAÉ2.04: Conception d'un projet déployant les techniques de commercialisation	BATS24	SAÉ	1	3			5	30 points	Ecrit et / ou oral	≥ 13		Variable
SAÉP: Portfolio	BATP2	SAÉ	1	3					Ecrit et / ou oral	≥ 14		Variable
SAÉe: Stage S2	BATE2	SAÉ	1	3					Ecrit et / ou oral	≥ 15		Variable
R2.03: moyens de la communication commerciale	BATR203	Ressource	2,5	2,5					Ecrit et / ou oral	≥ 16		Variable
R2.05: Relations contractuelles commerciales	BATR205	Ressource	0,5	1,5					Ecrit et / ou oral	≥ 17		Variable
R2.06: Techniques quantitatives et représentations	BATR206	Ressource	0,5	1,5			9		Ecrit et / ou oral	≥ 18		Variable
R2.07: Coûts, marges et prix d'une offre simple	BATR207	Ressource	0,5	1,5			6		Ecrit et / ou oral	≥ 19		Variable
R2.09: Psychologie sociale	BATR209	Ressource	0,5	1					Ecrit et / ou oral	≥ 20		Variable
R2.10: Gestion et conduite de projet	BATR210	Ressource		1			4,5		Ecrit et / ou oral	≥ 21		Variable
R2.11: Langue A: Anglais du commerce	BATR211	Ressource	0,5	1,5			10,5		Ecrit et / ou oral	≥ 22		Variable
R2.12: Langue B du commerce	BATR212	Ressource	0,5	1,5			18		Ecrit et / ou oral	≥ 23		Variable
R2.13: Ressources et cultures numériques	BATR213	Ressource	0,5	1,5			15		Ecrit et / ou oral	≥ 24		Variable
R2.14: Expression, communication et culture	BATR214	Ressource	0,5	1,5			10		Ecrit et / ou oral	≥ 25		Variable
R2.15: Projet personnel et professionnel	BATR215	Ressource	0,5	1,5			9		Ecrit et / ou oral	≥ 26		Variable



MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

IUT : de Béziers

Année 2023/2024

Passage en conseil le : 07/09/23 et passage en CFVU le : 19/09/2023

Type de diplôme : BUT	Code VDI : BATC
Spécialité : Techniques de commercialisation	Code VET :
Parcours : Business International	

Année : BUT 2

Libellé du semestre	UE	ECUE	O=obligatoire F= facultative/ X= à choix	Enseignement évalué						Enseignement				Evaluation			
				UE Marketing	UE Vente	UE Communication	UE PARCOURS 1	UE PARCOURS 2		CM	TD	TP	à distance	Contrôle continu intégral (Cci)			
														Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes
Semestre 3		30 ECTS		7	7	8	4	4									
R3.01		Marketing Mix - 2	O	2							18			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.02		Entretien de vente	O		3						3	15		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.03		Principes de la communication digitale	O			3				3	15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.04		Etudes marketing - 3	O	1,5							7	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.05		Environnement économique international	O	1,5						7	6			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.06		Droit des activités commerciales - 1	O	0,5	0,5	0,5				6	7			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.07		Techniques quantitatives et représentations - 3	O	0,5	0,5	0,5					6	7,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.08		Tableau de bord commercial	O	0,5	0,5	0,5						9	4	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.09		Psychologie Sociale du travail	O	1						12				Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.10		Anglais appliqué au commerce - 3	O	0,5	1	1						8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.11		LVB Appliquée au commerce - 3	O	0,5	1	1						8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.12		Ressources et culture numériques - 3	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.13		Expression, communication, culture - 3	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.14		PPP - 3	O	0,5	0,5	0,5								Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
				10	8	8	1	1		28	71	60,5					
		Parcours IB															
R3.BI.15		Stratégie et veille à l'international	X				4				9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.BI.16		Marketing et vente à l'international	X					4			9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE3.01		SAE3.01 Piloter un projet en déployant les T de C	O	3	3	3					20		40	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
PORTFOLIO		SAE 3.03 PORTFOLIO	O								3			Non évalué au semestre 3			

Enseignement évalué											Evaluation					
			ing	e	ation	JRS 1	JRS 2		Enseignement			Contrôle continu intégral (Cci)				
SAE3.BI.02		Démarche de création d'entreprise à l'international	X	4,5	3	3	2	2	7	30	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE3.BI.03		Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	X				2	2	7	30	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Adaptations locales (uniquement les formations initiales classiques)																
R3.17		Apprendre autrement	O	0,25	0,25	0,25				10,5	4,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.18		Appréhender l'écosystème économique et / ou biterrois	O	0,25	0,25	0,25				5	5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Semestre 4 30 ECTS																
R4.01		Stratégie marketing - 1	O	8					3	9			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.02		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	O		8				3	9	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.03		Conception d'une campagne de communication	O			8				13,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.04		Droit du travail	O	2	2	2			3	9			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.05		Anglais appliqué au commerce - 4	O	2	2	2	2	2			13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.06		LVB Appliquée au commerce - 4	O	2	2	2	2	2			13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.07		Expression, communication, culture - 4	O	2	2	2	2	2			13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.08		PPP - 4	O				2	2		5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Parcours IB																
R4.IB.09		Stratégie achats	X					3		15			Ecrit et / ou oral	≥ 1	/	Variable
R4.IB.10		Techniques du commerce international - 1	X				1,5			9	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1	/	Variable
R4.IB.11		Management interculturel	X				1,5			11	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1	3	Variable
SAE4.01		SAE4.01 Evaluer la performance du projet en déployant les T de C	O	4,5	4,5	4,5	1	1		15		50	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.02		SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	O	1	1	1			15	20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
stage.parcours		STAGE - S4	O	5	5	5	4	4					Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Portfolio		SAE4.03 PORTFOLIO	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		4,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.BI.03		Développement de l'offre à l'international	X				3	3	5	20			Ecrit et / ou oral	≥ 1	3	Variable
Adaptations locales (uniquement les formations initiales classiques)																
		Apprendre autrement	O	0,25	0,25	0,25				10,5	4,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Appréhender l'écosystème économique et / ou	O	0,25	0,25	0,25				5	5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

obligatoire O
facultatif F
à choix X
bonus B

Les SAE 3.01 et 4.01 sont déployées selon des modalités pédagogiques différentes dans le cadre de la formation initiale par apprentissage

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES
IUT : de Béziers
Année 2023/2024
Passage en conseil le : 07/09/23 et passage en CFVU le : 19/09/2023

Type de diplôme : BUT	Code VDI : BATC
Spécialité : Techniques de commercialisation	Code VET :
Parcours : Digital, E-marketing	

Année : BUT 2

Libellé du semestre	UE	ECUE	O=obligatoire F= facultative/ X= à choix	Enseignement évalué						Enseignement				Evaluation				
				UE Marketing	UE Vente	UE Communication	UE PARCOURS 1	UE PARCOURS 2		CM	TD	TP	à distance	Contrôle continu intégral (Cci)				
														Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes	
Semestre 3		30 ECTS		7	7	8	4	4										
R3.01		Marketing Mix - 2	O	2							18			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.02		Entretien de vente	O		3						3	15		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.03		Principes de la communication digitale	O			3				3	15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.04		Etudes marketing - 3	O	1,5							7	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.05		Environnement économique international	O	1,5						7	6			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.06		Droit des activités commerciales - 1	O	0,5	0,5	0,5				6	7			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.07		Techniques quantitatives et représentations - 3	O	0,5	0,5	0,5					6	7,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.08		Tableau de bord commercial	O	0,5	0,5	0,5						9	4	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.09		Psychologie Sociale du travail	O	1						12				Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.10		Anglais appliqué au commerce - 3	O	0,5	1	1						8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.11		LVB Appliquée au commerce - 3	O	0,5	1	1						8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.12		Ressources et culture numériques - 3	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.13		Expression, communication, culture - 3	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.14		PPP - 3	O	0,5	0,5	0,5								Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
				10	8	8	1	1		28	71	60,5						
		Parcours MDEE																
R3.MDEE.15		Stratégie de marketing digital	X				4				9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.MDEE.16		Créativité et innovation	X					4			9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
SAE3.01		SAE3.01 Piloter un projet en déployant les T de C	O	3	3	3					20		40	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
PORTFOLIO		SAE 3.03 PORTFOLIO	O								3			Non évalué au semestre 3				

Enseignement évalué											Evaluation					
			ting	e	ation	JRS 1	JRS 2		Enseignement			Contrôle continu intégral (Cci)				
SAE3.MDEE.02		Démarche de création d'entreprise en contexte digital	X	4,5	3	3	2	2	7	30	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE3.MDEE.03		Analyse d'une activité digitale	X				2	2	7	30	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Adaptations locales (uniquement les formations initiales classiques)																
R3.17		Apprendre autrement	O	0,25	0,25	0,25				10,5	4,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.18		Appréhender l'écosystème économique et / ou biterrois	O	0,25	0,25	0,25				5	5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Semestre 4 30 ECTS																
R4.01		Stratégie marketing - 1	O	8					3	9			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.02		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	O		8				3	9	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.03		Conception d'une campagne de communication	O			8				13,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.04		Droit du travail	O	2	2	2			3	9			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.05		Anglais appliqué au commerce - 4	O	2	2	2	2	2			13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.06		LVB Appliquée au commerce - 4	O	2	2	2	2	2			13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.07		Expression, communication, culture - 4	O	2	2	2	2	2			13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.08		PPP - 4	O				2	2		5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Parcours MDEE																
R4.MDEE.09		Conduite de projet digital	X				1,5			15			Ecrit et / ou oral	≥ 1	/	Variable
R4.MDEE.10		Stratégie e-commerce	X				1,5			9	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1	/	Variable
R4.MDEE.11		Business model - 1	X					3		11	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1	/	Variable
SAE4.01		SAE4.01 Evaluer la performance du projet en déployant les T de C	O	4,5	4,5	4,5	1	1		15		50	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.02		SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	O	1	1	1			15	20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
stage.parcours		STAGE - S4	O	5	5	5	4	4					Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Portfolio		SAE4.03 PORTFOLIO	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		4,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.MDEE.03		Création de site web	X				3	3	5	20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Adaptations locales (uniquement les formations initiales classiques)																
		Apprendre autrement	O	0,25	0,25	0,25				10,5	4,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Appréhender l'écosystème économique et / ou	O	0,25	0,25	0,25				5	5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

obligatoire O
facultatif F
à choix X
bonus B

Les SAE 3.01 et 4.01 sont déployées selon des modalités pédagogiques différentes dans le cadre de la formation initiale par apprentissage



MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

IUT : de Béziers

Année 2023/2024

Passage en conseil le : 07/09/23 et passage en CFVU le : 19/09/2023

Type de diplôme : BUT	Code VDI : BATC
Spécialité : Techniques de commercialisation	Code VET :
Parcours : Management point de vente	

Année : BUT 2

Libellé du semestre	UE	ECUE	O=obligatoire F= facultative/ X= à choix	Enseignement évalué						Enseignement				Evaluation				
				UE Marketing	UE Vente	UE Communication	UE PARCOURS 1	UE PARCOURS 2		CM	TD	TP	à distance	Contrôle continu intégral (Cci)				
														Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes	
Semestre 3		30 ECTS		7	7	8	4	4										
R3.01		Marketing Mix - 2	O	2							18			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.02		Entretien de vente	O		3						3	15		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.03		Principes de la communication digitale	O			3				3	15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.04		Etudes marketing - 3	O	1,5							7	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.05		Environnement économique international	O	1,5						7	6			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.06		Droit des activités commerciales - 1	O	0,5	0,5	0,5				6	7			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.07		Techniques quantitatives et représentations - 3	O	0,5	0,5	0,5					6	7,5		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.08		Tableau de bord commercial	O	0,5	0,5	0,5						9	4	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.09		Psychologie Sociale du travail	O	1						12				Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.10		Anglais appliqué au commerce - 3	O	0,5	1	1						8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.11		LVB Appliquée au commerce - 3	O	0,5	1	1						8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.12		Ressources et culture numériques - 3	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.13		Expression, communication, culture - 3	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.14		PPP - 3	O	0,5	0,5	0,5								Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
				10	8	8	1	1		28	71	60,5						
		Parcours MMPV																
R3.MMPV.15		Management de la performance du point de vente	X				4				9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
R3.MMPV.16		Marketing du point de vente	X					4			9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
SAE3.01		SAE3.01 Piloter un projet en déployant les T de C	O	3	3	3					20		40	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable	
PORTFOLIO		SAE 3.03 PORTFOLIO	O								3			Non évalué au semestre 3				

Enseignement évalué													Evaluation				
				ting	e	ation	JRS 1	JRS 2		Enseignement			Contrôle continu intégral (Cci)				
SAE3.MMPV.02		Démarche d'ouverture d'un point de vente	X	4,5	3	3	2	2		7	30	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE3.MMPV.03		Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel	X				2	2		7	30	3		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Adaptations locales (uniquement les formations initiales classiques)															
R3.17		Apprendre autrement	O	0,25	0,25	0,25				10,5	4,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R3.18		Appréhender l'écosystème économique et / ou biterrois	O	0,25	0,25	0,25				5	5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Semestre 4 30 ECTS															
R4.01		Stratégie marketing - 1	O	8						3	9			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.02		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	O		8					3	9	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.03		Conception d'une campagne de communication	O			8					13,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.04		Droit du travail	O	2	2	2				3	9			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.05		Anglais appliqué au commerce - 4	O	2	2	2	2	2				13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.06		LVB Appliquée au commerce - 4	O	2	2	2	2	2				13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.07		Expression, communication, culture - 4	O	2	2	2	2	2				13		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.08		PPP - 4	O				2	2		5				Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Parcours MMPV															
R4.MMPV.09		Merchandising	X					1,5			15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.MMPV.10		Management des équipes - 1	X				3				9	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R4.MMPV.11		GRC	X					1,5			11	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.01		SAE4.01 Evaluer la performance du projet en déployant les T de C	O	4,5	4,5	4,5	1	1			15		50	Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.02		SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	O	1	1	1				15	20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
stage.parcours		STAGE - S4	O	5	5	5	4	4						Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Portfolio		SAE4.03 PORTFOLIO	O	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			4,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAE4.MMPV.03		SAE4.07 Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	X				3	3		5	20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Adaptations locales (uniquement les formations initiales classiques)															
		Apprendre autrement	O	0,25	0,25	0,25				10,5	4,5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
		Appréhender l'écosystème économique et / ou	O	0,25	0,25	0,25				5	5			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

obligatoire O
facultatif F
à choix X
bonus B

Enseignement évalué											Evaluation
				ting	e	ation	JRS 1	JRS 2		Enseignement	Contrôle continu intégral (Cci)

Les SAE 3.01 et 4.01 sont déployées selon des modalités pédagogiques différentes dans le cadre de la formation initiale par apprentissage

Année 2023-2024		
Mention		
Parcours Business International		
Béatrice Siadou-Martin		
Diplôme	BATC	
Version diplôme	510	
Etape	BATC32	
Version étape	500	
Compétence 1 : Marketing	BATCI51	Regroupement cohérent d'UE
	BATCI61	
Compétence 2: Vente	BATCI52	Regroupement cohérent d'UE
	BATCI62	
Compétence 3: Stratégie à l'international	BATCI53	Regroupement cohérent d'UE
	BATCI63	
Compétence 4: Opération à l'international	BATCI54	Regroupement cohérent d'UE
	BATCI64	

Libellé semestre/ELP/SAE/Ressources/CC/ALOC	Code APOGEE	ECUE/module/CC/adaptation locale	ECTS	Nbr d'heure par Nature					MODALITES D'EVALUATION				
				Coef	CM	TD	TP	à distance	Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes	
SEMESTRE 5	BATI5												
UE 5.1: Conduire les actions marketing	BATUI51		8										
UE5.2: Vendre une offre commerciale	BATUI52		8										
UE5.3I: Formuler une stratégie de commerce à l'international	BATUI53		7										
UE5.4I: Piloter les opérations à l'international	BATUI54		7										
SAÉ 5.I01: Conduite d'une mission import/export pour une entreprise	BATS511								Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
SAÉ Portfolio	BATPI5								Non concerné				
R5.01: Stratégie d'entreprise	BATRI501			3		16			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable

R5.02: Négocier dans des contextes spécifiques	BATRI502			3		6	12		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.03: Financement et régulation de l'économie	BATRI503			2		13			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.04: Droits des activités commerciales	BATRI504			1		13			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.05: analyse financière	BATRI505			1		9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.06: Anglais appliqué au commerce	BATRI506			0,5		5	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.07: LV2 appliquée au commerce	BATRI507			0,5		5	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.08: Expression, communication et culture	BATRI508			1		10	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.09: Projet personnel et professionnel	BATRI509			0,5		8			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.110: ressources et culture numériques appliquées au BI	BATRI510								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			
R5.111: Approvisionnements	BATRI511								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			
R5.112: Techniques du commerce international	BATRI512								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			
R5.113: Droit Interantional	BATRI513								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			
R5.114: Logistique et supply chain	BATRI514								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			
R5.115: Marketing Achat	BATRI515								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			
<i>Systèmes agroalimentaires durables (adaptation locale)</i>	<i>BATRI517</i>			2					<i>Ecrit et / ou oral</i>	<i>≥ 1</i>		<i>Variable</i>
<i>Anglais renforcé (adaptation locale)</i>	<i>BATRI518</i>			2					<i>Ecrit et / ou oral</i>	<i>≥ 1</i>		<i>Variable</i>
SEMESTRE 6	BATE6											
UE 6.1: Conduire les actions marketing	BATUI61		5									
UE6.2: Vendre une offre commerciale	BATUI62		5									
UE6.3I: Formuler une stratégie de commerce à l'international	BATUI63		10									
UE6.4I: Piloter les opérations à l'international	BATUI64		10									
SAÉ Stage	BATEI6			10					Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAÉ Portfolio	BATPI6			8		20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.01: Stratégie d'entreprise	BATRI601			2		15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques	BATRI602			2		4	10		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.I03: Anglais appliqué au BI	BATRI603								Acquis équivalence ECTS à l'étranger			

R6.I04: LV2 appliquée au commerce international	BATRI604									Acquis équivalence ECTS à l'étranger
---	----------	--	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------------------

Année 2023-2024		
Mention		
Parcours Marketing digital, E-business et entrepreneuriat		
Béatrice Siadou-Martin		
Diplôme	BATC	
Version diplôme	500	
Etape	BATC31	
Version étape	500	
Compétence 1 : Marketing	BATCE51	Regroupement cohérent d'UE
	BATCE61	
Compétence 2: Vente	BATCE52	Regroupement cohérent d'UE
	BATCE62	
Compétence 3: Marketing digital	BATCE53	Regroupement cohérent d'UE
	BATCE63	
Compétence 4: E-Business et entrepreneuriat	BATCE54	Regroupement cohérent d'UE
	BATCE64	

Libellé semestre/ELP/SAE/Ressources/CC/ALOC	Code APOGEE	ECUE/module/CC/adaptation locale	ECTS	Nbr d'heure par Nature					MODALITES D'EVALUATION				
				Coef	CM	TD	TP	à distance	Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes	
SEMESTRE 5	BATE5												
UE 5.1: Conduire les actions marketing	BATUE51		8										
UE5.2: Vendre une offre commerciale	BATUE52		8										
UE5.3E: Gérer une activité digitale	BATUE53		7										
UE5.4E: Développer un projet e-business	BATUE54		7										
SAÉ 5.E01: Développement d'un projet digital	BATS51E			30						Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SAÉ Portfolio	BATPE5									Non concerné			
R5.01: Stratégie d'entreprise	BATRE501			3		16				Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.02: Négocier dans des contextes spécifiques	BATRE502			3		6	12			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

R5.03: Financement et régulation de l'économie	BATRE503			2		13			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.04: Droits des activités commerciales	BATRE504			1		13			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.05: analyse financière	BATRE505			1		9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.06: Anglais appliqué au commerce	BATRE506			0,5		5	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.07: LV2 appliquée au commerce	BATRE507			0,5		5	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.08: Expression, communication et culture	BATRE508			1		10	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.09: Projet personnel et professionnel	BATRE509			0,5		8			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E10: Ressources et cultures numériques appl. Aux MDEE	BATRE510			1		7	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E11: Management de la créativité et de l'innovation	BATRE511			1,5		9	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E12: Référencement	BATRE512			1,5		8	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E13: Stratégie de contenu et rédaction web	BATRE513			1,5		9	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E14: Business-model 2	BATRE514			2		16			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E15: Stratégie de contenu et rédaction web	BATRE515			1		9	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.E16: Logistique et supply chain	BATRE516			1,5		15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Systèmes agroalimentaires durables (adaptation locale)	BATRE517			1,5					Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
Anglais renforcé (adaptation locale)	BATRE518			2					Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
SEMESTRE 6	BATE6											
UE 6.1: Conduire les actions marketing	BATUE61		5									
UE6.2: Vendre une offre commerciale	BATUE62		5									
UE6.3E: Gérer une activité digitale	BATUE63		10									
UE6.4E: Développer un projet e-business	BATUE64		10									
SAÉ Stage	BATEE6			10								
SAÉ Portfolio	BATPE6			8		20			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.01: Stratégie d'entreprise	BATRE601			2		15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques	BATRE602			2		4	10		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.E03: Trafic management, analyse d'audience	BATRE603			4		10			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.E04: Formalisation et sécurisation d'un business model	BATRE604			4		9	7		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

Année 2023-2024		
Mention		
Parcours Marketing et Management et point de vente		
Béatrice Siadou-Martin		
Diplôme	BATC	
Version diplôme	520	
Étape	BATC33	
Version étape	500	
Compétence 1 : Marketing	BATCV51	Regroupement cohérent d'UE
	BATCV61	
Compétence 2: Vente	BATCV52	Regroupement cohérent d'UE
	BATCV62	
Compétence 3: Management	BATCV53	Regroupement cohérent d'UE
	BATCV63	
Compétence 4: retail Marketing	BATCV54	Regroupement cohérent d'UE
	BATCV64	

Libellé semestre/ELP/SAE/Ressources/CC/ALOC	Code APOGEE	ECUE/module/CC/adaptation locale	ECTS	Nbr d'heure par Nature					MODALITES D'EVALUATION				
				Coef	CM	TD	TP	à distance	Nature (Ecrit, oral, TP, TD... distanciel écrit, distanciel oral...)	Nombre minimum	Nombre maximum	Durées Moyennes	
SEMESTRE 5	BATV5												
UE 5.1: Conduire les actions marketing	BATUV51		8	17,5									
UE5.2: Vendre une offre commerciale	BATUV52		8	15,5									
UE5.3V: Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	BATUV53		7	12									
UE5.4V: Piloter un espace de vente	BATUV54		7	15									
SAÉ 5.V01: Approche omnicanale du point de vente	BATS51V			30		80			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable
SAÉ Portfolio	BATPV5								Non concerné				
R5.01: Stratégie d'entreprise	BATRV501			3		16			Ecrit et / ou oral	≥ 1			Variable

R5.02: Négocier dans des contextes spécifiques	BATRV502			3		6	12		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.03: Financement et régulation de l'économie	BATRV503			2		13			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.04: Droits des activités commerciales	BATRV504			1		13			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.05: analyse financière	BATRV505			1		9	4		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.06: Anglais appliqué au commerce	BATRV506			0,5		5	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.07: LV2 appliquée au commerce	BATRV507			0,5		5	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.08: Expression, communication et culture	BATRV508			1		10	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.09: Projet personnel et professionnel	BATRV509			0,5		8			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.V10: Ressources et cultures numériques appl. Aux MMPV	BATRV510			1		7	6		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.V12: Management d'équipe	BATRV512			3		16	10		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.V11: Parcours expérience client	BATRV511			3		7	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.V13: Supply Chain	BATRV513			1		15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.V14: Droit de la distribution	BATRV514			1		18			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R5.V15: Trade Marketing	BATRV515			1		10	8		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
<i>Systèmes agroalimentaires durables (adaptation locale)</i>	<i>BATRV517</i>			2					<i>Ecrit et / ou oral</i>	<i>≥ 1</i>		<i>Variable</i>
<i>Anglais renforcé (adaptation locale)</i>	<i>BATRV518</i>			2					<i>Ecrit et / ou oral</i>	<i>≥ 1</i>		<i>Variable</i>
SEMESTRE 6	BATC6											
UE 6.1: Conduire les actions marketing	BATUV51		5									
UE6.2: Vendre une offre commerciale	BATUV52		5									
UE6.3V: Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	BATUV53		10									
UE6.4V: Piloter un espace de vente	BATUV54		10									
SAÉ Stage	BATEV6			10								
SAÉ Portfolio	BATPV6			8		20						
R6.01: Stratégie d'entreprise	BATRV601			2		15			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable

R6.02: Négocier dans des contextes spécifiques	BATRV602			2		4	10		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.V03: Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	BATRV603			4		10			Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable
R6.V04: Prise de décision pilotage	BATRV604			4		9	7		Ecrit et / ou oral	≥ 1		Variable