

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 1

Compétences		Niveau de compétences																								
UE 1.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple	Régime étudiant	6				2,5			0,5	1	0,5	0,5	0,5	1		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	15	10	0,40	0
			Régime alternant	6				2,5			0,5	1	0,5	0,5	0,5	1		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		15	10	0,40
UE 1.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un l'entretien de vente	Régime étudiant		6				3					1,5	0,5		0,5			1	1	0,5	15,75	10	0,49	1,75
			Régime alternant		6				3					1,5	0,5		0,5			1	1	0,5		14	10	0,43
UE 1.3	Communiquer une offre commerciale	Pour structurer un plan de communication	Régime étudiant			6	1,75			2	0,5		1				0,5	1	1	0,5	0,5	0,5	15,25	10	0,51	1,75
			Régime alternant			6				2	0,5		1					0,5	1	1	0,5	0,5	0,5		13,5	10
																							46	30		3,5
																							42,5	30		0

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 2

Compétences			Niveau de compétences																												
UE 2.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple	Régime étudiant	SAE 2.01 - Marketing : marketing mix	SAE 2.02 - Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	SAE 2.03 - Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication	SAE 2.04 - Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	STAGE - Stage S2	PORTFOLIO - Portfolio - S2	R2.01 - Marketing mix - 1	R2.02 - Prospection et négociation	R2.03 - Moyens de la communication commerciale	R2.04 - Etudes marketing - 2	R2.05 - Relations contractuelles commerciales	R2.06 - Techniques quantitatives et représentations - 2	R2.07 - Coûts, marges et prix d'une offre simple	R2.08 - Canaux de commercialisation et de distribution	R2.09 - Psychologie sociale	R2.10 - Gestion et conduite de projet	R2.11 - Langue A Anglais du commerce - 2	R2.12 - Langue B du commerce - 2	R2.13 - Ressources et culture numériques - 2	R2.14 - Expression, communication et culture - 2	R2.15 - Projet personnel professionnel - 2	AOP / ACHAT ET LOGISTIQUE	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE	Total AOP		
			Régime alternant	4		1	1	1	2		1,5	0,5	0,5	0,5	1		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1,16	17,16	10	0,41	1,16				
UE 2.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un l'entretien de vente	Régime étudiant		4		1	1	1		3			0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1,16	16,16	10	0,43	1,16		
			Régime alternant		4		1	1	1		3			0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		15	10	0,47	0		
UE 2.3	Communiquer une offre commerciale	Pour structurer un plan de communication	Régime étudiant			3	1	1	1			2,5		0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1,16	14,66	10	0,41	1,16		
			Régime alternant			3	1	1	1			2,5		0,5	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		13,5	10	0,44	0		
47,98																													30	3,48	
44,5																													30	0	

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 3

Parcours Marketing et management du point de vente

Compétences		Niveau de compétences		SAE 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		SAE 3.MMPV.02 - Démarche d'ouverture d'un point de vente		SAE 3.MMPV.03 - Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel		SAE internationalisation - AOP		R3.01 - Marketing Mix - 2		R3.02 - Entretien de vente		R3.03 - Principes de la communication digitale		R3.04 - Etudes marketing - 3		R3.05 - Environnement économique international		R3.06 - Droit des activités commerciales - 1		R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3		R3.08 - Tableau de bord commercial		R3.09 - Psychologie sociale du travail		R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3		R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3		R3.12 - Ressources et culture numériques - 3		R3.13 - Expression, communication, culture - 3		R3.14 - PPP - 3		Ressource - AOP		R3.MMPV.15 - Management de la performance du point de vente		R3.MMPV.16 - Marketing du point de vente		Total des coefficients		ECTS		rapport SAE/UE		Total AOP																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																								
UE	Compétences	Niveau de compétences	Régime étudiant	Régime alternant	2,5	4						2				1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 4

Parcours Marketing et management du point de vente

Compétences		Niveau de compétences			performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAE 4.MMPV.03 - Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du	STAGE.MMPV - StageMMPV	PORTFOLIO - S4	R4.01 - Stratégie marketing	R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 - Conception d'une campagne de communication	R4.04 - Droit du travail	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	R4.08 - PPP - 4	R4.MMPV.09 - Merchandising	R4.MMPV.10 - Management des équipes - 1	R4.MMPV.11 - GRC	Ressource - AOP	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE	Total AOP
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Régime étudiant		2	1		2	1	3			0,5	0,5	0,5	0,5					1	12	6	0,50	1
			Régime alternant		2	1		2	1	3			0,5	0,5	0,5	0,5						11	6	0,55	0
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple	Régime étudiant		1,5	1		2	1		3		0,5	0,5	0,5	0,5					1	12	6	0,48	1
			Régime alternant		1,5	1		2	1		3		0,5	0,5	0,5	0,5						11	6	0,52	0
UE 4.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication	Régime étudiant		2	1		2	1			3	0,5	0,5	0,5	0,5					1	12	6	0,50	1
			Régime alternant		2	1		2	1			3	0,5	0,5	0,5	0,5						11	6	0,55	0
UE 4.4	Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	Pour gérer l'équipe au niveau opérationnel	Régime étudiant				1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5		3		1	11	6	0,43	1
			Régime alternant				1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5		3			9,5	6	0,47	0
UE 4.5	Piloter un espace de vente	Pour contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe	Régime étudiant				1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5	1,5		1,5	1	11	6	0,43	1
			Régime alternant				1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5	1,5		1,5		9,5	6	0,47	0
																						57	30		5
																						52	30		0

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 5

Parcours Marketing et management du point de vente

	Compétences	Niveau de compétences
UE 5.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe
UE 5.4	Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique
UE 5.5	Piloter un espace de vente	Pour manager la dynamique de l'espace de vente

SAÉ 5.MMPV.01 - Approche omnicanale du point de vente
5
5
6
6

22

R5.01 - Stratégie d'entreprise - 1	R5.02 - Négociateur dans des contextes spécifiques - 1	R5.03 - Financement et régulation de l'économie	R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	R5.05 - Analyse financière	R5.06 - Anglais appliqué au commerce - 5	R5.07 - LV B appliquée au commerce - 5	R5.08 - Expression, communication, culture - 5	R5.09 - PPP - 5	R5.MMPV.10 - Ressources et culture numériques appliquées au marketing et management du	R5.MMPV.11 - Parcours expérience client	R5.MMPV.12 - Management d'équipe - 2	R5.MMPV.13 - Supply chain	R5.MMPV.14 - Droit de la distribution	R5.MMPV.15 - Trade marketing
2		1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5						
	2		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5						
		0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1		2			
		0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	1	2		1	1	1

2

2

2

2

2

2

2

2

2

2

2

1

1

1

Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
12	5	0,42
10	5	0,50
12	10	0,50
15	10	0,40

49

30

Parcours Marketing et management du point de vente

	Compétences	Niveau de compétences
UE 6.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener une vente complexe
UE 6.4	Manager une équipe commerciale sur un espace de vente	Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique
UE 6.5	Piloter un espace de vente	Pour manager la dynamique de l'espace de vente

STAGE.MMPV - Stage - Marketing et management du point de vente - S6	PORTFOLIO - Portfolio - S6							
4	1	3				8	5	0,63
4	1		3			8	5	0,63
6	1			3		10	10	0,70
6	1				3	10	10	0,70

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 3 Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Compétences				Niveau de compétences																									
UE 3.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Régime étudiant	SAE 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 3.MDEE.02 - Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAE 3.MDEE.03 - Analyse d'une activité digitale	SAE internationalisation - AOP	R3.01 - Marketing Mix - 2	R3.02 - Entretien de vente	R3.03 - Principes de la communication digitale	R3.04 - Etudes marketing - 3	R3.05 - Environnement économique international	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	R3.08 - Tableau de bord commercial	R3.09 - Psychologie sociale du travail	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	R3.14 - PPP - 3	R3.MDEE.15 - Stratégie de marketing digital	R3.MDEE.16 - Créativité et innovation	Ressources - AOP	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE	Total AOP	
			Régime étudiant	2,5	4		0,8	2			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5			1	17,8	7	0,41	0,8	
			Régime alternant	2,5	4			2			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5					16	7	0,41	0
UE 3.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple	Régime étudiant	2,5	3		0,8		3				0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5			1	15,3	7	0,41	0,8	
			Régime alternant	2,5	3				3				0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5					13,5	7	0,41	0
UE 3.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication	Régime étudiant	2,5	3		0,8			3			0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5			1	15,3	8	0,41	0,8	
			Régime alternant	2,5	3					3			0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5					13,5	8	0,41	0
UE 3.4	Gérer une activité digitale	Pour participer activement au projet digital	Régime étudiant		0,5	4	0,8												0,5	0,5			4	1	11,3	4	0,47	1,8	
			Régime alternant		0,5	4													0,5	0,5			4			9,5	4	0,47	0
UE 3.5	Développer un projet e-business	Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active	Régime étudiant		0,5	4	0,8												0,5	0,5		4	1	11,3	4	0,47	1,8		
			Régime alternant		0,5	4													0,5	0,5						9,5	4	0,47	0
71 30 6																													
62 30 6																													

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 4 Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Compétences		Niveau de compétences			performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ 4.02 - Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ 4.MDEE.03 - Création de site web	STAGE MDEE - StageMDEE	PORTFOLIO - Portfolio - S4	R4.01 - Stratégie marketing	R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 - Conception d'une campagne de communication	R4.04 - Droit du travail	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	R4.08 - PPP - 4	R4.MDEE.09 - Conduite de projet digital	R4.MDEE.10 - Stratégie e-commerce	R4.MDEE.11 - Business model - 1	Ressources - AOP	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE	Total AOP
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Régime étudiant	2	1		2	1	3			0,5	0,5	0,5	0,5						1	12	6	0,50	1
			Régime alternant	2	1		2	1	3			0,5	0,5	0,5	0,5							11	6	0,55	0
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple	Régime étudiant	1,5	1		2	1		3		0,5	0,5	0,5	0,5						1	12	6	0,48	1
			Régime alternant	1,5	1		2	1		3		0,5	0,5	0,5	0,5							11	6	0,52	0
UE 4.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication	Régime étudiant	2	1		2	1			3	0,5	0,5	0,5	0,5						1	12	6	0,50	1
			Régime alternant	2	1		2	1			3	0,5	0,5	0,5	0,5							11	6	0,55	0
UE 4.4	Gérer une activité digitale	Pour participer activement au projet digital	Régime étudiant			1,5	2	1						0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	1,5		1	11	6	0,43	1
			Régime alternant			1,5	2	1						0,5	0,5	0,5	0,5	1,5	1,5			9,5	6	0,47	0
UE 4.5	Développer un projet e-business	Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active	Régime étudiant			1,5	2	1						0,5	0,5	0,5	0,5			3	1	11	6	0,43	1
			Régime alternant			1,5	2	1						0,5	0,5	0,5	0,5			3		9,5	6	0,47	0
																						57	30		5
																						52	30		0

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 5

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Compétences		Niveau de compétences
UE 5.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe
UE 5.4	Gérer une activité digitale	Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur
UE 5.5	Développer un projet e-business	Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise

SAÉ 5.MDEE.01 - Développement d'un projet digital	R5.01 - Stratégie d'entreprise - 1	R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 1	R5.03 - Financement et régulation de l'économie	R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	R5.05 - Analyse financière	R5.06 - Anglais appliqué au commerce - 5	R5.07 - LV B appliquée au commerce - 5	R5.08 - Expression, communication, culture - 5	R5.09 - PPP - 5	R5.MDEE.10 - Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et	R5.MDEE.11 - Management de la créativité et de l'innovation	R5.MDEE.12 - Référencement	R5.MDEE.13 - Stratégie social media et e-CRM	R5.MDEE.14 - Business model - 2	R5.MDEE.15 - Stratégie de contenu et rédaction web	R5.MDEE.16 - Logistique et supply chain
5	2		1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5							
5		2		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5							
6						0,5	0,5	0,5	0,5	1		1,5	1,5		1,5	0,5
6			0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1,5			2		1
	2	2	1,5	2	2	2	2	2	2	2	1,5	1,5	1,5	2	1,5	1,5

Total des coefficients	12	5	0,42
ECTS	10	5	0,50
	14	10	0,43
	15	10	0,40
51	30		

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 6

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Compétences Niveau de compétences			STAGE.MDEE - Stage - Marketing digital, e-business et entrepreneuriat - S6	PORTFOLIO - Portfolio - S6	R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	R6.MDEE.03 - Trafic management - analyse d'audience	R6.MDEE.04 - Formalisation et sécurisation d'un business model	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
UE 6.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité	4	1	3				8	5	0,63
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe	4	1		3			8	5	0,63
UE 6.4	Gérer une activité digitale	Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur	6	1			3		10	10	0,70
UE 6.5	Développer un projet e-business	Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise	6	1				3	10	10	0,70
									36	30	

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Compétences			Niveau de compétences																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																					
UE	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime étudiant	Régime alternant	Régime

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 4 Parcours Business international : achat et vente

Compétences			Niveau de compétences																								
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Régime étudiant	2	1		2	1	R4.01 - Stratégie marketing	R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.03 - Conception d'une campagne de communication	R4.04 - Droit du travail	R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4	R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4	R4.07 - Expression, communication, culture - 4	R4.08 - PPP - 4	R4.BI.09 - Stratégie achats	R4.BI.10 - Techniques du commerce international - 1	R4.BI.11 - Management interculturel	Ressources - AOP	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE	Total AOP			
			Régime alternant	2	1		2	1	3			0,5	0,5	0,5	0,5					1	12	6	0,50	1			
UE 4.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple	Régime étudiant	1,5	1		2	1		3		0,5	0,5	0,5	0,5					1	12	6	0,48	1			
			Régime alternant	1,5	1		2	1		3		0,5	0,5	0,5	0,5						11	6	0,52	0			
UE 4.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication	Régime étudiant	2	1		2	1			3	0,5	0,5	0,5	0,5					1	12	6	0,50	1			
			Régime alternant	2	1		2	1			3	0,5	0,5	0,5	0,5						11	6	0,55	0			
UE 4.4	Formuler une stratégie de commerce à l'international	Pour agir en tant qu'assistant développement import/export	Régime étudiant			1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5	1,5		1,5	1	11	6	0,43	1			
			Régime alternant			1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5	1,5		1,5		9,5	6	0,47	0			
UE 4.5	Piloter des opérations à l'international	Pour commercialiser à l'international une offre simple	Régime étudiant			1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5		3		1	11	6	0,43	1			
			Régime alternant			1,5	2	1					0,5	0,5	0,5	0,5		3			9,5	6	0,47	0			
																					57	30		5			
																					52	30		0			

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 5

Parcours Business international : achat et vente

Compétences		Niveau de compétences
UE 5.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe
UE 5.4	Formuler une stratégie de commerce à l'international	Pour agir en tant que chargé du développement import/export
UE 5.5	Piloter des opérations à l'international	Pour commercialiser à l'international une offre complexe

SAE 5.BI.01 - Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	R5.01 - Stratégie d'entreprise - 1	R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 1	R5.03 - Financement et régulation de l'économie	R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	R5.05 - Analyse financière	R5.06 - Anglais appliqué au commerce - 5	R5.07 - LV B Appliquée au commerce - 5	R5.08 - Expression, communication, culture - 5	R5.09 - PPP - 5	R5.BI.10 - Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et	R5.BI.11 - Approvisionnements	R5.BI.12 - Techniques du commerce international - 2	R5.BI.13 - Droit international	R5.BI.14 - Logistique et supply chain	R5.BI.15 - Marketing achat	R5.16 Management et opérations d'achat et de qualité
5	2		1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5							
5		2		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5							
6			1	0	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5			1,5			1,5
6				0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1	1,5		1,5	1,5	
	2	2	2	2	2	2	2	2	2	1	1	1,5	1,5	1,5	1,5	

Total des coefficients	12	5	0,42
ECTS	10	5	0,50
	13	10	0,46
	14,5	10	0,41
49,5	30		

Parcours Business international : achat et vente

Compétences		Niveau de compétences
UE 6.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe
UE 6.4	Formuler une stratégie de commerce à l'international	Pour agir en tant que chargé du développement import/export
UE 6.5	Piloter des opérations à l'international	Pour commercialiser à l'international une offre complexe

STAGE:BI - Stage - Business international : achat et vente - S6	PORTFOLIO - Portfolio - S6
4	1
4	1
6	1
6	1

R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	R6.BI.03 - Anglais appliqué au business international	R6.BI.04 - LVB appliquée au commerce international
3			
	3		
		1,5	1,5
		1,5	1,5

Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
8	5	0,63
8	5	0,63
10	10	0,70
10	10	0,70

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Compétences		Niveau de compétences		Semestre 3																Parcours Business développement et management de la relation client										
UE	Compétences	Niveau de compétences	Régime	SAE 3.01 - Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAE 3.BDMRC.03 - Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAE internationalisation - AOP	R3.01 - Marketing Mix - 2	R3.02 - Entretien de vente	R3.03 - Principes de la communication digitale	R3.04 - Etudes marketing - 3	R3.05 - Environnement économique International	R3.06 - Droit des activités commerciales - 1	R3.07 - Techniques quantitatives et représentations - 3	R3.08 - Tableau de bord commercial	R3.09 - Psychologie sociale du travail	R3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	R3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	R3.12 - Ressources et culture numériques - 3	R3.13 - Expression, communication, culture - 3	R3.14 - PPP - 3	R3.BDMRC.15 - Marketing B2B	R3.BDMRC.16 - Fondamentaux de la relation client	Ressources - AOP	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE	Total AOP		
UE 3.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Régime étudiant	2,5	4		0,8	2			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5				1	17,8	7	0,41	0,8	
			Régime alternant	2,5	4			2			1,5	1,5	0,5	0,5	0,5	1	0,5	0,5	0,5		0,5					16	7	0,41	0	
UE 3.2	Vendre une offre commerciale	Pour préparer un entretien de vente simple	Régime étudiant	2,5	3		0,8		3				0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5				1	15,3	7	0,41	0,8	
			Régime alternant	2,5	3				3				0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5					13,5	7	0,41	0	
UE 3.3	Communiquer une offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication	Régime étudiant	2,5	3		0,8			3			0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5				1	15,3	8	0,41	0,8	
			Régime alternant	2,5	3					3			0,5	0,5	0,5		1	1	0,5	0,5	0,5					13,5	8	0,41	0	
UE 3.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale	Régime étudiant		0,5	4	0,8												0,5	0,5			4		1	11,3	4	0,47	1,8	
			Régime alternant		0,5	4														0,5	0,5			4			9,5	4	0,47	0
UE 3.5	Manager la relation client	Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client	Régime étudiant		0,5	4	0,8												0,5	0,5		4		1	11,3	4	0,47	1,8		
			Régime alternant		0,5	4														0,5	0,5		4			9,5	4	0,47	0	
																										71	30			6
																										62	30			0

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 4

Parcours Business développement et management de la relation client

Compétences			Niveau de compétences		performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		SAÉ 4.02 – Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ 4.BDMRC.03 - Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	STAGE.BDMRC - StageBDMRC	PORTFOLIO - S4	R4.01 - Stratégie marketing										R4.02 - Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur										R4.03 - Conception d'une campagne de communication										R4.04 - Droit du travail										R4.05 - Anglais appliqué au commerce - 4										R4.06 - LV B appliquée au commerce - 4										R4.07 - Expression, communication, culture - 4										R4.08 - PPP - 4										R4.BDMRC.09 - Fondamentaux du management de l'équipe commerciale										R4.BDMRC.10 - Relation client omnicanal										Ressources - AOP										Total des coefficients										ECTS										rapport SAE/UE										Total AOP																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																
UE 4.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	Régime étudiant		2	1			2	1		3				0,5	0,5	0,5	0,5																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																				

Parcours Business développement et management de la relation client

Compétences		Niveau de compétences
UE 5.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité
UE 5.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe
UE 5.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale
UE 5.5	Manager la relation client	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client

SAÉ 5.BDMRC.01 - Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise
5
5
6
6

R5.01 - Stratégie d'entreprise - 1	R5.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 1	R5.03 - Financement et régulation de l'économie	R5.04 - Droit des activités commerciales - 2	R5.05 - Analyse financière	R5.06 - Anglais appliqué au commerce - 5	R5.07 - LV B appliquée au commerce - 5	R5.08 - Expression, communication, culture - 5	R5.09 - PPP - 5	R5.BDMRC.10 - Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client	R5.BDMRC.11 - Développement des pratiques managériales	R5.BDMRC.12 - Management de la valeur client	R5.BDMRC.13 - Marketing des services	R5.BDMRC.14 - Pilotage de l'équipe commerciale
2		1	1	1	0,5	0,5	0,5	0,5					
	2		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
		0,5	0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	1	2			2
		0,5		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	1		2	2	
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2

Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
12	5	0,42
10	5	0,50
14	10	0,43
14	10	0,43
50	30	

B.U.T. Techniques de commercialisation (Bordeaux)

Semestre 6

Parcours Business développement et management de la relation client

Compétences			Niveau de compétences		STAGE:BDMRC - Stage - Business développement et management de la relation client - S6	PORTFOLIO - Portfolio - S6					R6.01 - Stratégie d'entreprise - 2	R6.02 - Négocier dans des contextes spécifiques - 2	R6.BDMRC.03 - Management des comptes-clés (KAM)	R6.BDMRC.04 - Nouveaux comportements des clients	Total des coefficients	ECTS	rapport SAE/UE
UE 6.1	Conduire des actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité															
UE 6.2	Vendre une offre commerciale	Pour mener un vente complexe															
UE 6.4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale															
UE 6.5	Manager la relation client	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client			4	1	3								8	5	0,63
			4	1				3							8	5	0,63
			6	1					3						10	10	0,70
			6	1						3					10	10	0,70
															36	30	