

Maquette des enseignements

offre BUT2 TC-MMPV-ALTERNANT - 2022-2023

	ECTS	Coef	Lib long	VOLUME HORAIRE					Total heures étudiant
				CM	TD	TP	Stage et autre		
Semestre 3	30	77	SEMESTRE 3 - BUT 2 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT	34	345	0	0	379	
	7	17	S3UE1 - Marketing	22	216			238	
		2	Marketing Mix-2	2	16			18	
		1,5	Etudes marketing-3	2	11			13	
		1,5	Environnement économique international	2	11			13	
		0,5	Droit des activités commerciales-1	2	11			13	
		0,5	Techniques quantitatives et représentations-3	2	11			13	
		0,5	Tableau de bord commercial	2	11			13	
		1	Psychologie sociale du travail	2	10			12	
		0,5	Anglais appliqué au commerce-3	2	13			15	
		0,5	LVB appliquée au commerce-3	2	13			15	
		0,5	Ressources et culture numériques-3	2	16			18	
		0,5	Expression Communication Culture-3	2	13			15	
		0,5	PPP-3		10			10	
		X	SAE 1-1 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		20			20	
		7	SAE 1-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente		40			40	
		X	Portfolio S-3		10			10	
	6	14	S3UE2 - Vente	2	24	0	0	26	
		3	Entretien de vente	2	16			18	
		X	Prospection téléphonique		8			8	
		0,5	Droit des activités commerciales-1						
		0,5	Techniques quantitatives et représentations-3						
		0,5	Tableau de bord commercial						
		1	Anglais appliqué au commerce-3						
		1	LVB appliquée au commerce-3						
		0,5	Ressources et culture numériques-3						
		0,5	Expression Communication Culture-3						
		0,5	PPP-3						
		X	SAE 1-1 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation						
		6	SAE 1-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente						
		X	Portfolio S-3						
	6	14	S3UE3 - Communication commerciale	2	16	0	0	18	
		3	Principes de la communication digitale	2	16			18	
		0,5	Droit des activités commerciales-1						
		0,5	Techniques quantitatives et représentations-3						
		0,5	Tableau de bord commercial						
		1	Anglais appliqué au commerce-3						
		1	LVB appliquée au commerce-3						
		0,5	Ressources et culture numériques-3						
		0,5	Expression Communication Culture-3						
		0,5	PPP-3						
		X	SAE 1-1 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation						
		6	SAE 1-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente						
		X	Portfolio S-3						
	5	14	S3UE4 - Parcours spécifique	4	65	0	0	69	
	2	Management de la performance du point de vente	2	11			13		
	0,5	Expression Communication Culture-3							
	0,5	Ressources et culture numériques-3							
	X	AL 1	2	24			26		
	6	SAE 1-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente							
	5	SAE 1-3 Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel		30			30		
6	18	S3UE5 - Parcours spécifique	4	24	0	0	28		
	2	Management de la performance du point de vente							
	0,5	Expression Communication Culture-3							
	0,5	Ressources et culture numériques-3							
	2	Marketing du point de vente	2	11			13		
	2	AL 2	2	13			15		
	6	SAE 1-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente							
	5	SAE 1-3 Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel							
Semestre 4	30	55	SEMESTRE 4 - BUT 2 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT	17	163	50	220		
	6	10	S4UE1 - Marketing	10	56	42	108		
		3	Stratégie Marketing	2	10		12		
		0,5	Droit du travail	2	6		8		
		0,5	Anglais appliqué au commerce-4	2	5	8	15		
		0,5	LVB appliquée au commerce-4	2	5	8	15		
		0,5	Expression Communication Culture-4	2	5	6	13		
		1	SAE 2-1 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		15		15		
		1	SAE 2-2 Pilotage commercial d'une organisation		5	10	15		
		1	Portfolio S-4		5	10	15		
		2	Stage						
	6	10	S4UE2 - Vente	1	4	8	0	13	
		3	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	1	4	8		13	
		0,5	Droit du travail						
		0,5	Anglais appliqué au commerce-4						
		0,5	LVB appliquée au commerce-4						
		0,5	Expression Communication Culture-4						
		1	SAE 2-1 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation						
		1	SAE 2-2 Pilotage commercial d'une organisation						
		1	Portfolio S-4						
		2	Stage						
	5	10	S4UE3 - Communication commerciale	2	11	0	0	13	
		3	Conception d'une campagne de communication	2	11			13	
		0,5	Droit du travail						
		0,5	Anglais appliqué au commerce-4						
		0,5	LVB appliquée au commerce-4						
		0,5	Expression Communication Culture-4						
		1	SAE 2-1 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation						
		1	SAE 2-2 Pilotage commercial d'une organisation						
		1	Portfolio S-4						
		2	Stage						
	7	13	S4UE4 - Parcours spécifique Management du point de vente	2	54	0	0	56	
		3	Management des équipes 1		15			15	
		0,5	Anglais appliqué au commerce-4						
		0,5	LVB appliquée au commerce-4						
		0,5	Expression Communication Culture-4						
		0,5	PPP-4		5			5	
		2	Marketing territorial	2	14			16	
		3	SAE 2-3 Proposition d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	20				20	
		1	Portfolio S-4						
		2	Stage						
	6	12	S4UE5 - Parcours spécifique Management du point de vente	2	28	0	0	30	
		0,5	Anglais appliqué au commerce-4						
		0,5	LVB appliquée au commerce-4						
		0,5	Expression Communication Culture-4						
	0,5	PPP-4							
	1,5	Marchandising	2	13			15		
	1,5	GRC		15			15		
	1	Marketing territorial							
	3	SAE 2-3 Proposition d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe							
	1	Portfolio S-4							
	2	Stage							
X	X	Suivi projet 2ème Année		75			75		

51	498	50	0	599
----	-----	----	---	-----