

	ECTS	Coef	Lib long	VOLUME HORAIRE				
				CM	TD	TP	Stage et autre	Total heures étudiant
Semestre 3	30	65	SEMESTRE 3 - BUT 2 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT	32	258		51	290
	7	17	S3UE1 - Marketing	22	170		41	192
		2	Marketing Mix-2	2	12			14
		1,5	Etudes marketing-3	2	8			10
		1,5	Environnement économique international	2	8			10
		0,5	Droit des activités commerciales-1	2	8			10
		0,5	Techniques quantitatives et représentations-3	2	8			10
		0,5	Tableau de bord commercial	2	8			10
		1	Psychologie sociale du travail	2	8			10
		0,5	Anglais appliqué au commerce-3	2	10			12
		0,5	LVB appliquée au commerce-3	2	10			12
		0,5	Ressources et culture numériques-3	2	12			14
		0,5	Expression Communication Culture-3	2	10			12
		0,5	PPP-3		8			8
		X	SAE 1-1 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation		20		15	20
		7	SAE 1-2 Démarche d'ouverture d'un point de vente		32		18	32
		X	Portfolio S-3		8		8	8
	6	14	S3UE2 - Vente	2	12			14
		3	Entretien de vente	2	12			14
		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	10			12
		3	Principes de la communication digitale	2	10			12
		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	10,5	S3UE4 - Parcours spécifique	2	42		10	44	
	4	Management de la performance du point de vente	2	12			14	
	0,5	Expression Communication Culture-3						
	0,5	Ressources et culture numériques-3						
	0,5	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		10	30	
6	9,5	S3UE5 - Parcours spécifique	4	24			28	
	0,5	Expression Communication Culture-3						
	0,5	Ressources et culture numériques-3						
	2	Marketing du point de vente	2	12			14	
	1	Simulation vente	2	12			14	
	0,5	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	13	177	0	94	190
	6	10	S4UE1 - Marketing	5	81		62	86
		3	Stratégie Marketing	1	8			9
		0,5	Droit du travail	1	6			7
		0,5	Anglais appliqué au commerce-4	1	10			11
		0,5	LVB appliquée au commerce-4	1	10			11
		0,5	Expression Communication Culture-4	1	8			9
		1,5	SAE 2-1 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		15		32	15
		1	SAE 2-2 Pilotage commercial d'une organisation		12	0	18	12
		1	Portfolio S-4		12		12	12
		1,5	Stage					
	6	10	S4UE2 - Vente	2	8			10
		3	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	2	8			10
		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					
		1,5	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					
		1,5	Stage					
	5	10	S4UE3 - Communication commerciale	2	8			10
		3	Conception d'une campagne de communication	2	8			10
		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					
		1,5	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					
		1,5	Stage					
	7	13	S4UE4 - Parcours spécifique Management du point de vente	2	52		32	54
		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	12			14
		3	SAE 2-3 Proposition d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe		20		32	20
		1	Portfolio S-4					
		2	Stage					
	6	12	S4UE5 - Parcours spécifique Management du point de vente	2	28			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				
X	X	Tutorat de suivi des alternants (8h/alternant)		8				