

ECTS	Coef	Lib long	VOLUME HORAIRE				
			CM	TD	TP	Stage et autre	Total heures étudiant
<b>30</b>	<b>66</b>	<b>SEMESTRE 3 - BUT 2 - TC Parc. MMPV</b>	<b>32</b>	<b>306</b>		<b>85</b>	<b>338</b>
7	17	S3UE1 - Marketing	22	208		65	230
	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
	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		40	32
	X	Portfolio S-3		10		10	10
6	14	S3UE2 - Vente	2	16			18
	3	Entretien de vente	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					
6	14	S3UE3 - Communication commerciale	2	16			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	10,5	S3UE4 - Parcours spécifique	2	42		20	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		20	30
6	10,5	S3UE5 - Parcours spécifique	4	24			28
	0,5	Expression Communication Culture-3					
	0,5	Ressources et culture numériques-3					
	3	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					
<b>30</b>	<b>55</b>	<b>SEMESTRE 4 - BUT 2 - TC Parc. MMPV</b>	<b>18</b>	<b>147</b>	<b>50</b>	<b>115</b>	<b>214</b>
6	10	S4UE1 - Marketing	10	52	42	85	104
	3	Stratégie Marketing	2	10			12
	0,5	Droit du travail	2	6			8
	0,5	Anglais appliqué au commerce-4	2	3	8		13
	0,5	LVB appliquée au commerce-4	2	3	8		13
	0,5	Expression Communication Culture-4	2	5	6		13
	1,5	SAE 2-1 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation		15		40	15
	1	SAE 2-2 Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	15
	1	Portfolio S-4		5	10	15	15
	1,5	Stage				8 sem	
6	10	S4UE2 - Vente	2	3	8		13
	3	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	2	3	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					
	1,5	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	11			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					
	1,5	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		30	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		30	20
	1	Portfolio S-4					
	2	Stage					
6	12	S4UE5 - Parcours spécifique Management du point de vente	2	29			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	Suivi Stage		1			