

			VOLUME HORAIRE					
	ECTS	Coef	Lib long	CM	TD	TP	Stage et autre	Total heures étudiant
Semestre 5	30	64	SEMESTRE 5 - BUT 3 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT	16	280	6	70	302
	9	17,5	S5UE1 - Marketing	14	152		70	166
		3	Stratégie d'entreprise-1	2	10			12
		2	Financement et régulation de l'économie	2	8			10
		1	Droit des activités commerciales-2	2	8			10
		1	Analyse financière	2	8			10
		0,5	Anglais appliqué au commerce-5	2	9			11
		0,5	LVB appliquée au commerce 5	2	9			11
		1	Expression Communication Culture 5	2	14			16
		0,5	PPP-5		10			10
		X	Portfolio		16		18	16
		8	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente		60		52	60
	7	15,5	S5UE2 - Vente	2	12	0		14
		3	Négociateur dans des contextes spécifiques-1	2	12			14
		1	Droit des activités commerciales-2					
		1	Analyse financière					
		0,5	Anglais appliqué au commerce-5					
		0,5	LVB appliquée au commerce 5					
		1	Expression Communication Culture 5					
		0,5	PPP-5					
		X	Portfolio					
		8	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					
	6	14	S5UE3 - Manager une équipe commerciale		36	6		42
		1,5	RCN appliquées au marketing et management du point de vente		8	6		14
		3	Management d'équipe-2		18			18
		1	SAE 5-2 Animation commerciale		10			10
		0,5	Anglais appliqué au commerce-5					
		0,5	LVB appliquée au commerce 5					
		0,5	PPP-5					
		7	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente					
8	17	S5UE4 - Piloter un espace de vente		80			80	
	1,5	RCN appliquées au marketing et management du point de vente						
	3	Parcours expérience client		26			26	
	1	Supply chain		16			16	
	1	Droit de la distribution		20			20	
	1	Trade marketing		18			18	
	1	SAE 5-2 Animation commerciale						
	0,5	Anglais appliqué au commerce-5						
	0,5	LVB appliquée au commerce 5						
	0,5	PPP-5						
	7	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente						
Semestre 6	30	32	SEMESTRE 6 - BUT 3 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT		77	10	106	87
	5	5	S6UE1 - Marketing		35		106	35
		2	Stratégie d'entreprise 2		15			15
		2	Portfolio		20		52	20
		1	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente		0		54	
	5	5	S6UE2 - Vente		4	10		14
		2	Négociateur dans des contextes spécifiques 2		4	10		14
		2	Portfolio					
		1	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente					
	10	11	S6UE3 - Manager une équipe commerciale		22			22
		4	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise		12			12
		1	SAE 6-2 Initiation à la marque		10			10
		2	Portfolio					
		4	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente					
	10	11	S6UE4 - Piloter un espace de vente		16			16
		4	Prise de décision - pilotage		16			16
		1	Spé MMPV 2					
	2	Portfolio						
	4	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente						
	X	Encadrement de projet		75				
X	X	Tutorat de suivi des alternants (8h/alternant)		8				