

Maquette des enseignements

offre BUT3 TC-MMPV- 2024-2025

			VOLUME HORAIRE					
ECTS	Coef	Lib long	CM	TD	TP	Stage et autre	Total heures étudiant	
30	63	SEMESTRE 5 - BUT 3 - TC Parc. MMPV	16	327	6	125	349	
9	17,5	S5UE1 - Marketing	14	195		125	209	
	3	Stratégie d'entreprise-1	2	14			16	
	2	Financement et régulation de l'économie	2	11			13	
	1	Droit des activités commerciales-2	2	11			13	
	1	Analyse financière	2	11			13	
	0,5	Anglais appliqué au commerce-5	2	12			14	
	0,5	LVB appliquée au commerce 5	2	12			14	
	1	Expression Communication Culture 5	2	16			18	
	0,5	PPP-5		10			10	
	X	Portfolio		20		20	20	
	8	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente		78		105	78	
7	15,5	S5UE2 - Vendre	2	16	0		18	
	3	Négociateur dans des contextes spécifiques-1	2	16			18	
	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	16	S5UE4 - Piloter un espace de vente		80			80	
	0,5	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						
30	32	SEMESTRE 6 - BUT 3 - TC Parc. MMPV		78	10	125	87	
5	5	S6UE1 - Marketing		35		125	35	
	2	Stratégie d'entreprise 2		15			15	
	2	Portfolio		20		65	20	
	1	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6		0		60		
5	5	S6UE2 - Vente		4	10	0	14	
	2	Négociateur dans des contextes spécifiques 2		4	10		14	
	2	Portfolio						
	1	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6				12 sem		
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 S6						
10	11	S6UE4 - Piloter un espace de vente		17			16	
	4	Prise de décision - pilotage		16			16	
	1	SAE 6-2 Initiation à la marque						
	2	Portfolio						
	4	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6						
	X	Encadrement de projet		75				
X	X	Suivi Stage		1				