

<b>BUT</b>	Techniques de commercialisation
<b>PARCOURS</b>	Business développement management de la relation client
<b>SEMESTRE</b>	S5
<b>APPRENTISSAGE O/N</b>	Non
<b>ANNEE</b>	2023/2024
<b>DATE MAJ</b>	

IUTRS | 2023

UE / SAE / RESSOURCES			VOLUME D'ENSEIGNEMENT (H)					MODALITES D'EVALUATION TYPE D'EPREUVE <sup>0,2</sup>					
intitulé UE (compétence)	intitulé SAE / Ressources	ECTS (/EU)	CM	TD	TP	autre	stage (NB semaines)	libellé écrit <sup>0,2</sup>	coeff écrit	libellé oral <sup>0,2</sup>	coeff oral	libellé autre	coeff autre
UE 5.1 Marketing		8 ECTS											
	Stratégie d'entreprise-1		8	10					3				
	Environnement économique international		18						2				
	Droit des activités commerciales-2		10	8					0,5				
	Analyse financière		8	10					1				
	Logistique		6	10					0,5				
	Anglais appliqué au commerce-5			10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5			10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5			8	8				0,5				
	PPP-5			6	4				0,5				
	Portfolio-S5			6		10							
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise			65	15	105			6				
UE 5.2 Vente		8 ECTS											
	Négociateur dans des contextes spécifiques-1		2	8	10				3				
	Droit des activités commerciales-2		10	8					1,5				
	Analyse financière		8	10					1				
	Logistique		6	10					1,5				
	Anglais appliqué au commerce-5			10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5			10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5			8	8				0,5				
	PPP-5			6	4				0,5				
	Portfolio-S5			6		10							
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise			65	15	105			6				
UE 5.4 Business développement		7 ECTS											
	Anglais appliqué au commerce-5			10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5			10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5			8	8				0,5				
	Portfolio-S5												
	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client			12	6				1				
	Développement des pratiques managériales			18	6				2				
	Marketing des services			24	6				1				
	Pilotage de l'équipe commerciale			18	6				2				
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise			65	15	105			6				
UE 5.5 Relation client		7 ECTS											
	Anglais appliqué au commerce-5			10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5			10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5			8	8				0,5				
	Portfolio-S5												
	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client			12	6				1				
	Management de la valeur client			18	6				2				
	Marketing des services			24	6				2				
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise			65	15	105			6				