

<b>BUT</b>	Techniques de commercialisation
<b>PARCOURS</b>	Business développement, management de la relation client
<b>SEMESTRE</b>	S6
<b>APPRENTISSAGE O/N</b>	OUI
<b>ANNEE</b>	2023/2024
<b>DATE MAJ</b>	

IUTRS | 2023

UE / SAE / RESSOURCES				VOLUME D'ENSEIGNEMENT (H)					MODALITES D'EVALUATION TYPE D'EPREUVE**					
intitulé UE (compétence)	intitulé SAE / Ressources	ECTS (/EU)	coeff	CM	TD	TP	autre	stage (NB semaines)	libellé écrit*	coeff écrit	libellé oral*	coeff oral	libellé autre	coeff autre
UE 6.1 Marketing		5 ECTS												
	Stratégie d'entreprise-2		3	8	10					3				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	38			0,5				
	Projets rémunérés				75									
	Alternance business developpement et management de la relation client		2		14		40	12		2				
UE 6.2 Vente		5 ECTS												
	Négocier dans des contextes spécifiques-2		3	2	8	6				3				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	38			0,5				
	Alternance business developpement et management de la relation client		2		14		40	12		2				
UE 6.4 Business développement		10 ECTS												
	Management des comptes-clés (KAM)		4	12	6	2				4				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	38			0,5				
	Alternance business developpement et management de la relation client		3		14		40	12		3				
UE 6.5 Relation client		10 ECTS												
	Nouveaux comportements des clients		4	12	8					4				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	38			0,5				
	Alternance business developpement et management de la relation client		3		14		40	12		3				