

## **Titre VII : Modalités de Contrôle des Connaissances et Compétences du département Techniques de Commercialisation**

### **Article VII.1 – Gestion des absences**

En complément des articles du Titre II, la procédure de dépôt des justificatifs d'absence au département TC est précisée ci-dessous.

Un étudiant absent dispose d'un délai de 48 heures à compter de la première de cours à laquelle il est absent pour déposer son justificatif d'absence. Le document doit être déposé ou adressé au secrétariat du département dans le délai imparti et sera ensuite étudié par le Directeur des études qui se prononcera sur sa validité.

### **Article VII.2 – Evaluation de l'assiduité**

Une note sur 20 est attribuée pour l'assiduité des étudiants dans les différents enseignements et évaluations de la formation.

Les absences sont comptabilisées par demi-journées.

Cette note est évaluée comme suit :

- 0 à 1 demi-journée d'absence injustifiée : 20/20
- 2 à 3 demi-journées d'absence injustifiée : 15/20
- 4 à 5 demi-journées d'absence injustifiée : 10/20
- 6 à 7 demi-journées d'absence injustifiée : 05/20
- A partir de 8 demi-journées d'absence injustifiée : 00/20

Les absences sont comptabilisées de manière globale sur l'ensemble du semestre et la note correspondante est reportée d'office dans chaque matière à hauteur de **10 %** de la moyenne.

Les étudiants peuvent consulter leurs notes et l'état de leurs absences sur l'application SCODOC à l'adresse : [extra.univ-littoral.fr/abs](http://extra.univ-littoral.fr/abs) et en indiquant leur n° d'INE.

### **Article VII.3 – Tenue professionnelle**

Du fait du caractère professionnalisant de la formation et des mises en situation commerciales régulières, la tenue vestimentaire des étudiants doit être adaptée aux exigences de la fonction commerciale.

Dans le cadre des cours de négociation commerciale, des épreuves orales et toutes ressources et SAE confondues, lors des événements organisés par le département, lors de toute opération mettant l'étudiant en situation de pratique commerciale, la tenue attendue des étudiants est la suivante :

- Pour les garçons : pantalon de ville, chemise et chaussures de ville. En période hivernale, les pulls sont admis.
- Pour les filles : tenue de type « tailleur » avec jupe ou pantalon et haut classique (type chemisier), ou robe ; chaussures de ville, bottes ou bottines en période hivernale.

Les shorts ou joggings sont inappropriés de même que les baskets et autres chaussures de sport.

#### **Article VII.4 – Les stages professionnels**

La formation comprend TROIS périodes de stages en formation initiale.

En BUT 1, le stage est d'une durée de quatre semaines et doit être orienté vers la vente. Il se déroulera du lundi 6 janvier 2023 au samedi 1<sup>er</sup> février 2025.

En BUT 2, le stage est d'une durée de huit semaines ; il s'agit d'un stage en responsabilité au cours duquel une mission est confiée par l'entreprise d'accueil à l'étudiant. Il se déroulera du lundi 17 mars au samedi 10 mai 2025.

En BUT 3, le stage est d'une durée de douze semaines, il s'agit d'un stage en responsabilité au cours duquel une mission est confiée par l'entreprise d'accueil à l'étudiant, dans la mesure du possible en lien avec le parcours du BUT suivi par l'étudiant. Il se déroulera du lundi 17 février au samedi 10 mai 2025.

Tout stage donne lieu à la rédaction et à la signature d'une convention de stage par les trois parties concernées (IUT, étudiant, entreprise). La convention signée doit être retournée au Département avant le début du stage. Toutes les informations relatives à l'édition des conventions de stage sont disponibles sur la plateforme PStage <https://stages.univ-littoral.fr> sur laquelle l'étudiant se connecte pour élaborer sa convention.

Les étudiants qui relèvent de la formation continue et qui ne sont pas sous contrat devront effectuer un stage d'une durée équivalente à celle des étudiants en formation initiale, en tenant compte des journées de présence en cours à l'IUT. De fait, les étudiants de formation continue de première année doivent effectuer 20 jours de stage et les étudiants de deuxième année 40 jours de stage, leur stage pouvant démarrer à divers moments au cours du second semestre. La date de fin doit impérativement se situer avant le 8 juin 2025.

Pour les étudiants sous contrat d'apprentissage, la période d'activité professionnelle en entreprise équivaut au stage. Ils sont soumis aux mêmes obligations de restitution que les étudiants en formation initiale : ils devront présenter un rapport d'alternance et participer à une soutenance.

**Article VII. 7 – Modalités d'évaluation du BUT 1 Formation initiale (fichiers annexés)**

**Article VII. 8 – Modalités d'évaluation du BUT 1 Formation en apprentissage (fichiers Annexés)**

**BUT TC 1 - 2024/2025 - FORMATION EN APPRENTISSAGE**  
**TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES**

SEMESTRE 1		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				MODALITÉS D'ÉVALUATION			
		UE 1.1 MARKETING	UE 1.2 VENTE	UE 1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
RESSOURCES									
R 1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	2,5			2,5	M. TCHENDO	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.02	Fondamentaux de la vente		3		3	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.03	Fondamentaux de la communication commerciale			2	2	Mme MASSON	90	DS coefficient 2	10
R 1.04	Etudes marketing 1	0,5		0,5	1	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.05	Environnement économique de l'entreprise	1			1	Mme GBADOE	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.06	Environnement juridique de l'entreprise	0,5		1	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 1.07	Techniques quantitatives et représentations 1	0,5	1	0,5	2	M. DECROIX	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.08	Eléments financiers de l'entreprise	0,5	0,5		1	M. PECOURT	90	tous travaux même coeff	10
R 1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	1			1	Mme LIENART	90	DS 40%, QCM 30 %, Dossier 30 %	10
R 1.10	Initiation à la conduite de projet		0,5	0,5	1	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.11	Langue A appliquée au commerce 1	0,5	0,5		1,5	Mme RENARD	90	DS 70%/ autres travaux 20%	10
R 1.12	Langue B appliquée au commerce 1 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD		DS 70%/ autres travaux 20%	
R 1.13	Ressources et culture numériques 1	0,5	1	0,5	2	Mme LAMBERT	90	DS coeff 2/ autres travaux coeff 1	10
R 1.14	Expression Communication Culture 1 A	0,5	1	0,5	2	M. BERTIN	90	tous travaux même coeff	10
R 1.15	PPP	0,5	0,5	0,5	1,5	M. FAMCHON	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 1.1	SAÉ MARKETING	6			6		90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 1.2	SAÉ VENTE		6		6		90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 1.3	SAÉ COMMUNICATION COMMERCIALE			5	5		90	tous travaux coeff 1	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	15	14,5	12	41,5				
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>30</b>				

**BUT TC 1 - 2024-2025 - FORMATION EN APPRENTISSAGE**  
**TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES**

<b>SEMESTRE 2</b>		UE 2.1 MARKETING	UE 2.2 VENTE	UE 2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	% Contrôle continu		% Assiduité
R 2.01	Marketing mix	2			2	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 2.02	Prospection et négociation		3		3	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 2.03	Moyens de la Communication Commerciale			2,5	2,5	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 2.04	Etudes marketing 2 A	1,5			1,5	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 2.04	Etudes marketing 2 B					Mme CATEZ			
R 2.05	Relations contractuelles commerciales	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme NUTTEN		tous travaux coeff 1	
R 2.06	Techniques quantitatives et représentations 2	0,5	0,5	0,5	1,5	M. DECROIX	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	0,5	0,5	0,5		Mme MRIZAK	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 2.08	Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	1			1	M. FAMCHON	90	DS coeff 2/ autres travaux coeff 1	10
R 2.09	Psychologie sociale		0,5	0,5	1	M. FAMCHON	90	tous travaux coeff 1	10
R 2.10	Gestion et conduite de projet	0,25	0,5	0,25	1	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 2.11	Langue A appliquée au commerce 2	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 30%/ autres travaux 60%	10
R 2.12	Langue B appliquée au commerce 2 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 30%/ autres travaux 60%	10
R 2.13	Ressources et culture numériques 2	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 2.14	Expression Communication Culture 2 A	0,5	0,5	0,5	1,5	M. BERTIN	90	tous travaux coeff 1	10
R 2.15	PPP 2	0,5	0,5	0,5	1,5	M. FAMCHON	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 2.1	SAÉ MARKETING / Marketing mix	3			3		90	tous travaux même coeff	10
SAÉ 2.2	SAÉ VENTE / Initiation au jeu de rôle de négociation		3		3		90	tous travaux même coeff	10
SAÉ 2.3	SAÉ COMMUNICATION COMMERCIALE / Elaboration d'un plan de communication			2	2		90	tous travaux même coeff	10
SAÉ 2.4	SAÉ PROJET TRANSVERSE	1	1	1	3		90	tous travaux même coeff	10
PF	PORT FOLIO	1	1	1	3			tous travaux même coeff	
SAÉ 2.5 STAGE	SAÉ STAGE	1	1	1	3			Rapport de stage 50 %/soutenance 50 %	
	TOTAL DES COEFFICIENTS	14,75	14	12,25					
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>30</b>				

**BUT TC 2 BDMRC - 2024/2025 - FORMATION EN APPRENTISSAGE**  
**TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES**

SEMESTRE 3		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
		UE 3.1 MARKETING	UE 3.2 VENTE	UE 3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 3.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
RESSOURCES											
R 3.01	Marketing Mix 2	2					2	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 3.02	Entretien de vente		3				3	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.03	Principes de la communication digitale			3			3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 3.04	Etudes marketing 3	1,5					1,5	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.04	Etudes marketing 3							Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	11
R 3.05	Environnement économique international	1			0,25	0,25	1,5	M. TCHENDO	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 3.06	Droit des activités commerciales 1	0,25	0,25	0,5	0,5		1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations 3	0,5	0,5	0,25		0,25	1,5	M. PECOURT	90	tous travaux même coeff	10
R 3.08	Tableau de bord commercial	0,25	0,5	0,25	0,25	0,25	1,5	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 3.09	Psychologie sociale du travail	1					1	M. FAMCHON	90	tous travaux même coeff	10
R 3.10	Langue A appliquée au commerce 3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme RENARD	90	tous travaux même coeff	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 3 - Anglais renforcé	0,5	1	1			2,5	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 3.12	Ressources et culture numériques 3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme RUSU	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.14	PPP 3	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	1,5	Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
SAÉ 3.01	PILOTAGE D'UN PROJET	0,5	0,3	0,2			1	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S3							EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.BDMRC.15	MARKETING B TO B				4		4	M. FAMCHON	90	tous travaux même coeff	10
R 3.BDMRC.16	FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT					4	4	Mme LIENART	90	tous travaux même coeff	10
SAÉ 3.BDMRC.0	DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE	7	6	6	0,5	0,5	20	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
SAÉ 3.BDMRC.0	DEVELOPPER UNE EXPERTISE COMMERCIALE EN EFFECTUANT UN DIAGNOSTIC DE LA STRATEGIE CLIENT				5	5	10	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	16,5	13,3	12,95	12,25	12	33				
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>30</b>				

**BUT TC 2 BDMRC - 2024/2025 - FORMATION EN APPRENTISSAGE**  
**TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES**

SEMESTRE 4		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
		RESSOURCES	UE 4.1 MARKETING	UE 4.2 VENTE	UE 4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 4.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation
R 4.01	Stratégie marketing	3					3	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3				3	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.03	Conception d'une campagne de communication			3			3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 4.04	Droit du travail	0,5	0,5			0,5	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 4.05	Langue A appliquée au commerce 4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme RENARD	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme RUSU	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.08	PPP 4	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 4.01	EVALUATION PERF PROJET	1	1	1			3	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 4.02	PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION	1	1	1			3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S4	1	1	1	1	1	5	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				3		3	Mme LIENART	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.BDMRC.10	Relation client omnicanale					3	3	Mme LIENART	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 4.MMPV.0	Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV et du management d'équipe				3	3	6	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
STAGE BDMRC	STAGE BDMRC	2	2	2	2	2	10	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		10,2	10,2	9,6	10,75	11,25	33				
<b>TOTAL ECTS</b>		<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>30</b>				

**BUT TC 3 MMPV - 2024/2025- FORMATION EN APPRENTISSAGE**  
**TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES**

<b>SEMESTRE 5</b>		<b>UNITÉS D'ENSEIGNEMENT</b>					<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>			
<b>RESSOURCES</b>		<b>UE 5.1 MARKETING</b>	<b>UE 5.2 VENTE</b>	<b>UE 5.4 MANAGEMENT</b>	<b>UE 5.5 RETAIL MARKETING</b>	<b>TOTAL COEFFICIENTS</b>	<b>ENSEIGNANTS</b>	<b>Evaluations (toutes formes)</b>	<b>Forme d'évaluation</b>	<b>% Assiduité</b>
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1	3				3	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négociateur dans des contextes spécifiques 1		3			2	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie	2				2	Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2	1	1			1	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière	1	1			2	Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5	0,5	0,5	0,5	0,5	2	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	0,5	2	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5	1	1			2	MME SIMON	90	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5	0,5	0,5	0,5	0,5	2	Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff	10
SAE PF	PORTFOLIO						EQUIPE			
R5. MMPV.10	Ressources et culture numérique appliquées au marketing et management du point de vente			0,5	0,5	1	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.11	Parcours expérience client				3	3	M. DUVAL	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.12	Management d'équipe 2			3		3	Mme LIENART	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.13	Supply chain				1	1	M. FAMCHON	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.14	Droit de la distribution				1	1	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.15	Trade marketing				1	1	M. DUVAL	90	tous travaux même coeff	10
SAE 5.MMPV.	Approche omnicanale du point de vente	8	8	7	7	30	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	<b>TOTAL DES COEFFICIENTS</b>	17,5	15,5	0	12	58				
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>8</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>30</b>				
<b>SEMESTRE 6</b>		<b>UNITÉS D'ENSEIGNEMENT</b>					<b>MODALITÉS D'ÉVALUATION</b>			
<b>RESSOURCES</b>		<b>UE 6.1 MARKETING</b>	<b>UE 6.2 VENTE</b>	<b>UE 6.4 MANAGEMENT</b>	<b>UE 6.5 RETAIL MARKETING</b>	<b>TOTAL COEFFICIENTS</b>	<b>ENSEIGNANTS</b>	<b>Evaluations (toutes formes)</b>	<b>Forme d'évaluation</b>	<b>% Assiduité</b>
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2	2				2	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négociateur dans des contextes spécifiques 2		2			2	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio-S6	2	2	2	2	8	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R6.MMPV.03	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise			4		4	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R6.MMPV.04	Prise de décision - pilotage				4	4	Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff	10
STAGE.MMPV	Stage Marketing et Managment du Point de vente S6	1	1	4	4	10	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	<b>TOTAL DES COEFFICIENTS</b>	5	5	0	10	30				
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>30</b>				

**BUT TC 3 BDMRC - 2024/2025- FORMATION EN APPRENTISSAGE**  
**TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES**

<b>SEMESTRE 5</b>		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
<b>RESSOURCES</b>		UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE		UE 5.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 5.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1	3					3	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1		3				2	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie	2					2	Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2	1	1				1	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière	1	1				2	Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5	0,5	0,5		0,5	0,5	2	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5		0,5	0,5	2	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5	1	1				2	Mme RUSU	90	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5	0,5	0,5		0,5	0,5	2	Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff	10
SAE PF	PORTFOLIO							EQUIPE			
	RCN appliquées au business développement et au management										
R5.BDMRC.10	de la relation client				0,5	0,5	1	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales				2		2	Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client					2	2	Mme COUPET	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.13	Marketing des services					3	3	Mme COUPET	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale				2		2	Mme COUPET	90	tous travaux même coeff	10
SAE 5.BDMRC	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	8	8		7	7	30	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	17,5	15,5		13	14	58				
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>8</b>	<b>8</b>		<b>7</b>	<b>7</b>	<b>10 30</b>				
<b>SEMESTRE 6</b>		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
<b>RESSOURCES</b>		UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE		UE 6.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 6.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2	2					2	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2		2				2	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio-S6	2	2		2	2	8	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)				4		4	Mme LOPES	90	tous travaux même coeff	10
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients					4	4	M. BATAWUI	90	tous travaux même coeff	10
STAGE.BDMRi	Stage-business développement et management de la relation client S6	1	1		4	4	10	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	5	5		10	10	30				
	<b>TOTAL ECTS</b>	<b>5</b>	<b>5</b>		<b>10</b>	<b>10</b>	<b>30</b>				