

IUT :

IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. :

Techniques de commercialisation

## SEMESTRE 1

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
1JUC1T01	UE	UE1.1	Conduire les actions marketing	11
1JUC1T02	UE	UE1.2	Vendre une offre commerciale	11
1JUC1T03	UE	UE1.3	Communiquer l'offre commerciale	8

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients			Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments	Conservation		
				UE1.1	UE1.2	UE1.3				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>												
1JAC1T01	SAE	1.01	Marketing générique	6,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JAC1T02	SAE	1.02	Vente générique		6,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JAC1T03	SAE	1.03	Communication commerciale générique			5,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JAC1T04	SAE		Portfolio				Non évalué au semestre 1					
<b>Total SAE :</b>				<b>6,00</b>	<b>6,00</b>	<b>5,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>												
1JRC1T01	Res	R1.01	Fonda. marketing, comportement conso.	2,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T02	Res	R1.02	Fondamentaux de la vente		3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T03	Res	R1.03	Fondamentaux de la communication comm.			2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T04	Res	R1.04	Etudes Marketing 1	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T05	Res	R1.05	Environnement économique de l'entreprise	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T06	Res	R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	0,50		1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T07	Res	R1.07	Techniques quantitatives / représentations 1	0,50	1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T08	Res	R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T09	Res	R1.09	Rôle et orga. de l'entreprise	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T10	Res	R1.10	Initiation à la conduite de projet	0,10	0,40	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T11	Res	R1.11	Langue A - Anglais du commerce 1	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JXC1T01	Res	R1.12	Langue B du commerce 1 T12 T16 ET T17	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T13	Res	R1.13	Ressources et culture numériques 1	0,50	1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T14	Res	R1.14	Expression, communication et culture 1	0,50	1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
1JRC1T15	Res	R1.15	PPP 1	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>9,10</b>	<b>8,40</b>	<b>7,00</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>15,10</b>	<b>14,40</b>	<b>12,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

## Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au

## Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

## Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

## SEMESTRE 2

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
2JUC1T01	UE	UE2.1	Conduire les actions marketing	10
2JUC1T02	UE	UE2.2	Vendre une offre commerciale	10
2JUC1T03	UE	UE3.3	Communiquer l'offre commerciale	10

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients			Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE2.1	UE2.2	UE2.3				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>												
2JAC1T01	SAE	2.01	2.01 Marketing générique	3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JAC1T02	SAE	2.02	2.02 Vente générique		3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JAC1T03	SAE	2.03	2.03 Communication commerciale générique			2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JAC1T04	SAE	2.04	2.04 Projet transverse (changer le nom)	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JAC1T05	SAE		Portfolio	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JAC1T06	SAE		Stage	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total SAE :</b>				<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>5,0</b>						
<b>Pôle Ressources</b>												
2JRC1T01	Res	R2.01	Marketing mix 1	2,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T02	Res	R2.02	Prospection et négociation		3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T03	Res	R2.03	Moyens de la communication commerciale			2,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T04	Res	R2.04	Etudes marketing 2	1,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T05	Res	R2.05	Relations contractuelles commerciales	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T06	Res	R2.06	Techniques quantitatives et représentat° 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T07	Res	R2.07	Coût, marges et prix d'une offre simple	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T08	Res	R2.08	Canaux de commercialisation et distribut°	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T09	Res	R2.09	Psychologie sociale		0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T10	Res	R2.10	Gestion et conduite de projet	0,25	0,50	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T11	Res	R2.11	Langue A - Anglais du commerce 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T12	Res	R2.12	Langue B du commerce 2 t12 t16 et t17	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T13	Res	R2.13	Ressources et culture numériques 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T14	Res	R2.14	Expression, communication et culture 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
2JRC1T15	Res	R2.15	PPP 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>8,75</b>	<b>8,00</b>	<b>7,25</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>14,75</b>	<b>14,00</b>	<b>12,25</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le réglement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

## SEMESTRE 3

Code apogée de l'élément	Nature	Número P.N.	Intitulés des UE	ECTS
3JUC1T01	UE	UE3.1	Marketing	7
3JUC1T02	UE	UE3.2	Vente	7
3JUC1T03	UE	UE3.2	Communication commerciale	8
3JUC1T04	UE	UE3.4	Marketing digital	4
3JUC1T05	UE	UE3.5	E-business et Entrepreneuriat	4

Code apogée de l'élément	Nature	Número P.N.	Intitulé	coefficients					Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>														
3JAC1T01	SAE	3.1	Pilotage d'un projet en déployant les tech de co.	2,0	1,0	1,0			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC1T02	SAE	3.2	Démarche de création d'entreprise en contexte digital	6,0	5,0	5,0	0,5	0,5	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC1T03	SAE	3.3	Analyse d'une activité digitale				5,0	5,0	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC1T04	SAE	3.4	Portfolio								Non évalué au semestre 3			
<b>Total SAE :</b>				<b>8,0</b>	<b>6,0</b>	<b>6,0</b>	<b>5,5</b>	<b>5,5</b>						
<b>Pôle Ressources</b>														
3JRC1T01	Ressource	R3.01	Marketing Mix-2	2,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T02	Ressource	R3.02	Entretien de vente		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T03	Ressource	R3.03	Principes de la communication digitale			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T04	Ressource	R3.04	Etude Marketing-3	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T05	Ressource	R3.05	Environnement économique international	1,50			0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T06	Ressource	R3.06	Droit des activités commerciales - 1	0,25	0,25	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T07	Ressource	R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	0,50	0,50	0,25		0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T08	Ressource	R3.08	Tableau de bord commercial	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T09	Ressource	R3.09	Psychologie sociale du travail	1,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T10	Ressource	R3.10	Anglais appliqué au commerce-3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T12	Ressource	R3.12	Ressource et culture numérique - 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T13	Ressource	R3.13	Expression, communication et culture - 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T14	Ressource	R3.14	P.P.P. - 3	0,50	0,25	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T15	Ressource	R3.15	Stratégie du marketing digital				4,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T16	Ressource	R3.16	Créativité et innovation					4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T17	Ressource	R3.17	E-commerce et développement durable					2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JXC1T01	choix		LANGUE B DU COMMERCE	0,50	0,50	0,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T11	Ressource	R3.11	LVB appliquée au commerce-3 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T18	Ressource	R3.18	LV B appliquée au commerce-3 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T19	Ressource	R3.19	LV B appliquée au commerce-3 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>9,75</b>	<b>6,50</b>	<b>6,25</b>	<b>6,75</b>	<b>8,50</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>17,75</b>	<b>12,50</b>	<b>12,25</b>	<b>13,50</b>	<b>17,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'évènement exceptionnel :**

En cas d'évènement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)

## SEMESTRE 3

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
3JUC3T11	UE	UE3.1	Marketing	7
3JUC3T12	UE	UE3.2	Vente	7
3JUC3T13	UE	UE3.2	Communication commerciale	8
3JUC3T14	UE	UE3.4	Business Développement	4
3JUC3T15	UE	UE3.5	Management de la Relation Client	4

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients					Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>														
3JAC3T01	SAE	S3.01	Pilotage d'un projet en déployant les TC	2,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC3T02	SAE	S3.02	Démarche de création ou reprise d'entreprise	6,00	5,00	5,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC3T03	SAE	S3.03	Développement d'une expertise commerciale				5,00	5,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC3T04	SAE	S3.PF	Portfolio S3 BDMRC								Non évalué au semestre 3			
<b>Total SAE :</b>				<b>8,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,00</b>	<b>5,50</b>	<b>5,50</b>						
<b>Pôle Ressources</b>														
3JRC1T01	Ressource	R3.01	Marketing Mix-2	2,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T02	Ressource	R3.02	Entretien de vente		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T03	Ressource	R3.03	Principes de la communication digitale			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T04	Ressource	R3.04	Etude Marketing-3	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T05	Ressource	R3.05	Environnement économique international	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T06	Ressource	R3.06	Droit des activités commerciales - 1	0,25	0,25	0,50	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T07	Ressource	R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T08	Ressource	R3.08	Tableau de bord commercial	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T09	Ressource	R3.09	Psychologie sociale du travail	1,00			0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T10	Ressource	R3.10	Anglais appliqué au commerce-3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T12	Ressource	R3.12	Ressource et culture numérique - 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T13	Ressource	R3.13	Expression, communication et culture- 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T14	Ressource	R3.14	P.P.P. - 3	0,50	0,25	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC3T18	Ressource	R3.BDMRC.15	Marketing B2B				4,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC3T16	Ressource	R3.BDMRC.16	Fondamentaux de la relation client					4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC3T15	Ressource	R3.15 - AL	Marketing et négociation commercial bancaire				1,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC3T17	Ressource	R3.17 - AL	MARché de l'immobilier et relations clients				1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 3	Non	Non		
3JXC1T01	choix		LANGUE B DU COMMERCE	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
	Ressource	R3.11	LVB appliquée au commerce-3 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
	Ressource	R3.18	LV B appliquée au commerce-3 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
	Ressource	R3.19	LV B appliquée au commerce-3 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>9,75</b>	<b>6,50</b>	<b>6,25</b>	<b>9,25</b>	<b>10,00</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>17,75</b>	<b>12,50</b>	<b>12,25</b>	<b>18,50</b>	<b>20,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Business International : Achat et Vente (BIAV)

## SEMESTRE 3

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
3JUC2T01	UE	UE3.1	Marketing	7
3JUC2T02	UE	UE3.2	Vente	7
3JUC2T03	UE	UE3.3	Communication commerciale	8
3JUC2T04	UE	UE3.4	Stratégie internationale	4
3JUC2T05	UE	UE3.5	Opérations à l'international	4

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients					Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>														
3JAC2T01	SAE	3.1	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	2,0	1,0	1,0			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC2T02	SAE	3.2	Démarche de création d'entreprise à l'international	6,0	5,0	5,0	0,5	0,5	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC2T03	SAE	3.3	Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre				6,0	6,0	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JAC2T04	SAE	3.4	Portfolio - S3						Non évalué au semestre 3					
<b>Total SAE :</b>				<b>8,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,50</b>	<b>6,50</b>						
<b>Pôle Ressources</b>														
3JRC1T01	Ressource	R3.01	Marketing Mix-2	2,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T02	Ressource	R3.02	Entretien de vente		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T03	Ressource	R3.03	Principes de la communication digitale			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T04	Ressource	R3.04	Etude Marketing-3	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T05	Ressource	R3.05	Environnement économique international	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T06	Ressource	R3.06	Droit des activités commerciales - 1	0,25	0,25	0,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T07	Ressource	R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	0,50	0,50	0,25			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T08	Ressource	R3.08	Tableau de bord commercial	0,50	0,50	0,25		0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T09	Ressource	R3.09	Psychologie sociale du travail	1,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T10	Ressource	R3.10	Anglais appliqué au commerce-3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T12	Ressource	R3.12	Ressource et culture numérique - 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T13	Ressource	R3.13	Expression, communication et culture- 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T14	Ressource	R3.14	P.P.P. - 3	0,50	0,50	0,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC2T15	Ressource	R3.BI.15	Stratégie et veille à l'international				4,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC2T16	Ressource	R3.BI.16	Marketing et vente à l'international					4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC2T17	Ressource	R3.17	Communication internationale		0,50			0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC2T20	Ressource	R3.20	Stratégie d'implantation à l'international et en Europe	0,50			1,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JXC1T01	CHOI		LANGUE B DU COMMERCE	0,50	1,00	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T11	Ressource	R3.11	LVB appliquée au commerce-3 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T18	Ressource	R3.18	LV B appliquée au commerce-3 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
3JRC1T19	Ressource	R3.19	LV B appliquée au commerce- 3 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>10,25</b>	<b>7,75</b>	<b>7,00</b>	<b>7,00</b>	<b>6,75</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>18,25</b>	<b>13,75</b>	<b>13,00</b>	<b>13,50</b>	<b>13,25</b>						



**Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.**  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : **IUT THIONVILLE YUTZ**

Intitulé du B.U.T. : **Techniques de commercialisation**

Parcours : **Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)**

**SEMESTRE 4**

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
4JUC1T01	UE	UE4.1	Marketing	7
4JUC1T02	UE	UE4.2	Vente	7
4JUC1T03	UE	UE4.3	Communication commerciale	8
4JUC1T04	UE	UE4.4	Marketing digital	4
4JUC1T05	UE	UE4.5	E-business et Entrepreneuriat	4

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients					Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>														
4JAC1T01	SAE	4.1	Evaluation de la performance du projet	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC1T02	SAE	4.2	Pilotage commercial d'une organisation	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC1T03	SAE	4.3	Création de site web				3,00	3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC1T04	SAE	4.4	STAGE MDEE	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC1T05	SAE	4.5	Portfolio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total SAE :</b>				<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>														
4JRC1T01	Ressource	R4.01	Stratégie marketing	3,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T02	Ressource	R4.02	Négociation rôle du vendeur et de l'acheteur		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T03	Ressource	R4.03	Conception d'une campagne de communication			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T04	Ressource	R4.04	Droit du travail	0,50	0,50			0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T05	Ressource	R4.05	Anglais appliquée au commerce - 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T07	Ressource	R4.07	R4.7 Expression, communication, culture -4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T08	Ressource	R4.08	P.P.P. - 4	0,20	0,20	0,10	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T09	Ressource	R4.09	Conduite de projet digital				1,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T10	Ressource	R4.10	Stratégie e-commerce				1,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T11	Ressource	R4.11	Business model-1					3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T12	Ressource	R4.12	Infographie				0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JXC1T01	choix	LANGUE B DU COMMERCE	LANGUE B DU COMMERCE	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50						
4JRC1T06	Ressource	R4.6	LVB appliquée au commerce-4 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T13	Ressource	R4.13 LV B appliquée au commerce - 4 Espagnol	LV B appliquée au commerce-4 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T14	Ressource	R4.14 LV B appliquée au commerce - 4 Italien	LV B appliquée au commerce- 4 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>5,20</b>	<b>5,20</b>	<b>4,60</b>	<b>5,25</b>	<b>5,50</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>10,20</b>	<b>10,20</b>	<b>9,60</b>	<b>11,25</b>	<b>11,50</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)

## SEMESTRE 4

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
4JUC3T11	UE	UE4.1	Marketing	6
4JUC3T12	UE	UE4.2	Vente	6
4JUC3T13	UE	UE4.3	Communication commerciale	6
4JUC3T14	UE	UE4.4	Business Développement	6
4JUC3T15	UE	UE4.5	Management de la Relation Client	6

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients					Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>														
4JRC3T01	SAE	4.1	Evaluation de la performance du projet	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T02	SAE	4.2	Pilotage commercial d'une organisation	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T03	SAE	4.3	Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel				3,00	3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T04	SAE	4.4	STAGE MDEE	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T05	SAE	4.5	Portfolio	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total SAE :</b>				<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>														
4JRC1T01	Ressource	R4.01	Stratégie marketing	3,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T02	Ressource	R4.02	Négociation rôle du vendeur et de l'acheteur		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T03	Ressource	R4.03	Conception d'une campagne de communication			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T04	Ressource	R4.04	Droit du travail	0,50	0,50		0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T05	Ressource	R4.05	Anglais appliquée au commerce - 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T07	Ressource	R4.07	R4.7 Expression, communication, culture -4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T08	Ressource	R4.08	P.P.P. - 4	0,20	0,20	0,10	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T09	Ressource	R4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T10	Ressource	R4.BDMRC.10	Relation client omnicanal					3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC3T11	Ressource	R4.BDMRC.11	Technique de commercialisation dans le secteur automobile				0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JXC1T01	Choix	LANGUE B DU COMMERCE	LANGUE B DU COMMERCE	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50						
	Ressource	R4.6	LVB appliquée au commerce-4 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
	Ressource	R4.13 LV B appliquée au commerce - 4 Espagnol	LV B appliquée au commerce-4 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
	Ressource	R4.14 LV B appliquée au commerce - 4 Italien	LV B appliquée au commerce- 4 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>5,20</b>	<b>5,20</b>	<b>4,60</b>	<b>5,50</b>	<b>5,50</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>10,20</b>	<b>10,20</b>	<b>9,60</b>	<b>11,00</b>	<b>11,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le réglement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

## Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au

## Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

## Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Business International : Achat et Vente (BIAV)

## SEMESTRE 4

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
4JUC2T01	UE	UE4.1	Marketing	6
4JUC2T02	UE	UE4.2	Vente	6
4JUC2T03	UE	UE4.3	Communication commerciale	6
4JUC2T04	UE	UE4.4	Stratégie internationale	6
4JUC2T05	UE	UE4.5	Opérations à l'international	6

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients					Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>														
4JAC2T01	SAE	4.1	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC2T02	SAE	4.2	Pilotage commercial d'une organisation	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC2T03	SAE	4.3	Développement de l'offre à l'international				3,00	3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC2T04	SAE	4.4	Stage BI	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JAC2T05	SAE	4.5	Portfolio - S4	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total SAE :</b>				<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>														
4JRC1T01	Ressource	R4.01	Stratégie marketing	3,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T02	Ressource	R4.02	Négociation rôle du vendeur et de l'acheteur		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T03	Ressource	R4.03	Conception d'une campagne de communication			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T04	Ressource	R4.04	Droit du travail	0,50	0,50				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T05	Ressource	R4.05	Anglais appliquée au commerce - 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T07	Ressource	R4.07	R4.7 Expression, communication, culture -4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T08	Ressource	R4.08	P.P.P. - 4	0,20	0,20	0,10	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC2T09	Ressource	R4.09	Stratégie achats				1,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC2T10	Ressource	R4.10	Techniques du commerce international - 1					3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC2T11	Ressource	R4.11	Management interculturel				1,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC2T12	Ressource	R4.12	Marketing interculturel	0,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JXC1T01	choix	LANGUE B DU COMMERCE	LANGUE B DU COMMERCE	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50						
4JRC1T06	Ressource	R4.6	LVB appliquée au commerce-4 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T13	Ressource	R4.13 LV B appliquée au commerce - 4 Espagnol	LV B appliquée au commerce-4 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
4JRC1T14	Ressource	R4.14 LV B appliquée au commerce - 4 Italien	LV B appliquée au commerce- 4 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>5,70</b>	<b>5,20</b>	<b>4,60</b>	<b>4,75</b>	<b>4,75</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>10,70</b>	<b>10,20</b>	<b>9,60</b>	<b>10,75</b>	<b>10,75</b>						



**Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.**  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

## SEMESTRE 5

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
5JUC1T01	UE	UE5.1	Marketing	8
5JUC1T02	UE	UE5.2	Vente	8
5JUC1T03	UE	UE5.4	Marketing digital	7
5JUC1T04	UE	UE5.5	E-business et Entrepreneuriat	7

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients				Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE.1	UE.2	UE.4	UE.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>													
5JAC1T01	SAE	5.1	Développement d'un projet digital	8,00	8,00	7,00	7,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JAC1T02	SAE	5.2	Initiation à la recherche	1,00	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JAC1T03	SAE	5.3	Infographie	1,00	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JAC1T04	SAE	5.4	Portfolio							Non évalué au semestre 5			
<b>Total SAE :</b>				<b>10,00</b>	<b>10,00</b>	<b>9,00</b>	<b>9,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>													
5JRC1T01	Ressource	R5.01	Stratégie d'entreprise - 1	3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T02	Ressource	R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1		3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T03	Ressource	R5.03	Financement et régulation de l'économie	1,00			0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T04	Ressource	R5.04	Droit des activités commerciales - 2	1,00	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T05	Ressource	R5.05	Analyse financière	1,00	0,50		1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T06	Ressource	R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5	0,50	1,00		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T08	Ressource	R5.08	Expression, communication, culture - 5	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T09	Ressource	R5.09	Projet Personnel Professionnel - 5	0,50	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T10	Ressource	R5.10	Ressources /culture numériques appliquées au MDEE				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T11	Ressource	R5.11	Management de la créativité et de l'innovation				1,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T12	Ressource	R5.12	Référencement				1,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T13	Ressource	R5.13	Stratégie social media et e-CRM				1,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T14	Ressource	R5.14	Business Model 2				2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T15	Ressource	R5.15	Stratégie de contenu et rédaction web				1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T16	Ressource	R5.16	Logistique et supply chain				0,50	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non	
5JRC1T17	Ressource	R5.17	Economie sociale et solidaire					0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non	
5JRC1T18	Ressource	R5.18	Infographie					0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non	
5JXC1T01	choix		LANGUE B DU COMMERCE	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T07	Ressource	R3.11	LVB appliquée au commerce-3 Allemand					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T19	Ressource	R3.18	LV B appliquée au commerce-3 Espagnol					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
5JRC1T20	Ressource	R3.19	LV B appliquée au commerce-3 Italien					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>8,50</b>	<b>7,00</b>	<b>6,50</b>	<b>9,50</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>18,50</b>	<b>17,00</b>	<b>15,50</b>	<b>19,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)

SEMESTRE 5

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
5JUC311	UE	UE5.1	Marketing	8
5JUC312	UE	UE5.2	Vente	8
5JUC313	UE	UE5.4	Business Développement	7
5JUC314	UE	UE5.5	Management de la Relation Client	7

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients				Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments	Conservation			
				UE5.1	UE5.2	UE5.4	UE5.5				Oui/Non	Durée	Note mini	
<b>Pôle SAE</b>														
5JAC3T01	SAE	S.5.1	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	8,00	8,00	7,00	7,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JAC3T02	SAE	S5.2	Initiation à la recherche	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JAC3T03	SAE	S5.3	Portfolio - S5					Non évalué au semestre 5						
<b>Total SAE :</b>				<b>10,00</b>	<b>10,00</b>	<b>9,00</b>	<b>9,00</b>							
<b>Pôle Ressources</b>														
5JRC1T01	Ressource	R5.01	Stratégie d'entreprise - 1	3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC1T02	Ressource	R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1		3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T03	Ressource	R5.03	Financement et régulation de l'économie	1,00		0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T04	Ressource	R5.04	Droit des activités commerciales - 2	1,00	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC1T05	Ressource	R5.05	Analyse financière	1,00	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC1T06	Ressource	R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5	0,50	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC1T08	Ressource	R5.08	Expression, communication, culture - 5	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC1T09	Ressource	R5.09	Projet Personnel Professionnel - 5	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T10	Ressource	R.BDMRC.10	Ressources et culture numériques appliquées au BDMRC			0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T11	Ressource	R.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales			2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T12	Ressource	R.BDMRC.12	Management de la valeur client				2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T13	Ressource	R.BDMRC.13	Marketing des services				3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T14	Ressource	R.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale			2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T15	Ressource		GRC en Banque				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JRC3T16	Ressource		GRC en Assurance				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
5JXC1T01	choix		LANGUE B DU COMMERCE	0,50	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
	Ressource	R3.11	LVB appliquée au commerce-3 Allemand					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
	Ressource	R3.18	LV B appliquée au commerce-3 Espagnol					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
	Ressource	R3.19	LV B appliquée au commerce-3 Italien					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non			
<b>Total Ressources :</b>				<b>8,50</b>	<b>7,50</b>	<b>7,00</b>	<b>9,00</b>							
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>18,50</b>	<b>17,50</b>	<b>16,00</b>	<b>18,00</b>							



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

## SEMESTRE 6

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
6JUC1T01	UE	UE6.1	Marketing	5
6JUC1T02	UE	UE6.2	Vente	5
6JUC1T03	UE	UE6.4	Marketing digital	10
6JUC1T04	UE	UE6.5	E-business et Entrepreneuriat	10

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients				Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE6.1	UE6.2	UE6.4	UE6.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>													
6JAC1T01	SAE	6.1	Création d'une application mobile			1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JAC1T02	SAE	6.2	Portfolio	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JTC1T01	STAGE	6.3	Stage MDEE	1,00	1,00	4,00	4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total SAE :</b>				<b>3,00</b>	<b>3,00</b>	<b>7,00</b>	<b>7,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>													
6JRC1T01	Ressource	R6.01	R6.01 Stratégie d'entreprise - 2	2,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC1T02	Ressource	R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2		2,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC1T03	Ressource	R6.03	Trafic management - analyse d'audience			4,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC1T04	Ressource	R6.04	Business model				4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC1T05	Ressource	R6.05	Management d'événement durable			1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>2,00</b>	<b>2,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>5,00</b>	<b>5,00</b>	<b>12,00</b>	<b>12,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.

Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

## Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

## Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

## Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)

Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

Intitulé du B.U.T. : Techniques de commercialisation

Parcours : Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC)

## SEMESTRE 6

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
6JUC3T11	UE	UE6.1	Marketing	5
6JUC3T12	UE	UE6.2	Vente	5
6JUC3T13	UE	UE6.4	Business Développement	10
6JUC3T14	UE	UE6.5	Management de la Relation Client	10

Code apogée de l'élément	Nature	Numéro P.N.	Intitulé	coefficients				Nature de(s) épreuve(s)	Nb épreuves	Contrôles différenciés (oui/non) pour éléments transversaux	Conservation		
				UE6.1	UE6.2	UE6.4	UE6.5				Oui/Non	Durée	Note mini
<b>Pôle SAE</b>													
6JAC3T01	SAE	S6.01	Expansion de l'activité à l'international			0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JAC3T02	SAE	S6.02	Banque Assurance			0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JAC3T03	SAE	S6.03	Portfolio	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JTC3T01	SAE	S6.04	Stage BDMRC	1,00	1,00	4,00	4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total SAE :</b>				<b>3,00</b>	<b>3,00</b>	<b>7,00</b>	<b>7,00</b>						
<b>Pôle Ressources</b>													
6JRC1T01	Ressource	R6.01	Stratégie d'entreprise - 2	2,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC3T02	Ressource	R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2		2,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC3T03	Ressource	R6.03	Management des comptes-clefs (KAM)			3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC3T04	Ressource	R6.04	Nouveaux comportements des clients				3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
6JRC3T05	Ressource	R6.05	Banque Assurance / Gestion RC en magasin		1,00		1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
<b>Total Ressources :</b>				<b>2,00</b>	<b>3,00</b>	<b>3,00</b>	<b>4,00</b>						
<b>TOTAL GENERAL :</b>				<b>5,00</b>	<b>6,00</b>	<b>10,00</b>	<b>11,00</b>						



Les M3C spécifiques se complètent par le règlement des études 2024/2025 voté par le Conseil de l'IUT.  
Le règlement des études spécifie l'ensemble des règles applicables à la mise en œuvre de votre formation et à l'acquisition des connaissances et des compétences pour permettre la validation.  
Il sera porté à votre connaissance par la chefferie de département et sera disponible durant toute l'année universitaire sur le site internet de l'IUT.

**Mesures spécifiques appliquées en cas d'événement exceptionnel :**

En cas d'événement exceptionnel ne permettant pas la présence de l'ensemble des étudiants dans les locaux d'enseignement, ou empêchant l'organisation ordinaire des épreuves/évaluations, des modalités adaptées pourront être mises en place tel que le passage au distanciel.

**Modalités de prise en compte d'UE communes à la formation et validées dans un autre établissement/diplôme/formation ... :**

Etude au cas par cas par l'équipe pédagogique animée par le chef de département

**Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux)**

Le module SENSE donnera lieu à certification.