

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 transversaux | Conservation | | |
|---------------------------|--------|-------------|--|--------------|--------------|--------------|--------------------------|--------------|---|--------------|-------|-----------|
| | | | | UE1.1 | UE1.2 | UE1.3 | | | | Oui/Non | Durée | Note mini |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | |
| Total SAE : | | | | 6,00 | 6,00 | 5,00 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| 1JRC1T01 | 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 9,10 | 8,40 | 7,00 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 15,10 | 14,40 | 12,00 | | | | | | |



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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total SAE : | | | | 6,0 | 6,0 | 5,0 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| 2Jx1T01 | 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 8,75 | 8,00 | 7,25 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 14,75 | 14,00 | 12,25 | | | | | | |



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

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 | Numéro 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 | 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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | |
| Total SAE : | | | | 8,0 | 6,0 | 6,0 | 5,5 | 5,5 | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|-----------|-------|---|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|--------------------|--------------|-----|-----|--|--|
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 3JRC1T11 | Ressource | R3.11 | LVB appliquée au commerce-3 Allemand | 0,50 | 0,50 | 0,50 | | | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 3JRC1T18 | Ressource | R3.18 | LV B appliquée au commerce-3 Espagnol | 0,50 | 0,50 | 0,50 | | | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 3JRC1T19 | Ressource | R3.19 | LV B appliquée au commerce- 3 Italien | 0,50 | 0,50 | 0,50 | | | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| Total Ressources : | | | | 10,75 | 7,50 | 7,25 | | | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 18,75 | 13,50 | 13,25 | 6,75 | 8,50 | | | | | | |



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 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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | |
| Total SAE : | | | | 8,00 | 6,00 | 6,00 | 5,50 | 5,50 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | 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 commerciale 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 9,75 | 6,50 | 6,25 | 9,25 | 10,00 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 17,75 | 12,50 | 12,25 | 18,50 | 20,00 | | | | | | |



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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | |
| Total SAE : | | | | 8,00 | 6,00 | 6,00 | 6,50 | 6,50 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 3JRC1T11 | Ressource | R3.11 | LVB appliquée au commerce-3 Allemand | 0,50 | 1,00 | 1,00 | 0,50 | 0,50 | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 3JRC1T18 | Ressource | R3.18 | LV B appliquée au commerce-3 Espagnol | 0,50 | 1,00 | 1,00 | 0,50 | 0,50 | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 3JRC1T19 | Ressource | R3.19 | LV B appliquée au commerce-3 Italien | 0,50 | 1,00 | 1,00 | 0,50 | 0,50 | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| Total Ressources : | | | | 11,25 | 9,75 | 9,00 | 8,00 | 7,75 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 19,25 | 15,75 | 15,00 | 16,00 | 15,50 | | | | | | |



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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total SAE : | | | | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 6,00 | 6,00 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 5,20 | 5,20 | 4,60 | 5,25 | 5,50 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 10,20 | 10,20 | 9,60 | 10,50 | 11,00 | | | | | | |



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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total SAE : | | | | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 6,00 | 6,00 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 5,20 | 5,20 | 4,60 | 5,50 | 5,50 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 10,20 | 10,20 | 9,60 | 11,00 | 11,00 | | | | | | |



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

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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total SAE : | | | | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 6,00 | 6,00 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | | | | | | |
| 4JRC1T06 | Ressource | R4.6 | LVB appliquée au commerce-4 Allemand | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 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 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 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 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | 0,50 | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| Total Ressources : | | | | 5,50 | 5,00 | 5,00 | 5,00 | 4,50 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 10,50 | 10,00 | 10,00 | 11,00 | 10,50 | | | | | | |



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 | | | |
|---------------------------|-----------|-------------|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------------------|--------------|---|--------------|-------|-----------|--|
| | | | | UE5.1 | UE5.2 | UE5.4 | UE5.5 | | | | Oui/Non | Durée | Note mini | |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | |
| Total SAE : | | | | 10,00 | 10,00 | 9,00 | 9,00 | | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | 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 | | | |
| 5JRC1T10 | Ressource | R5.10 | Ressources /culture numériques appliquées au MDEE | | | 0,50 | 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 | | | |
| Total Ressources : | | | | 8,50 | 7,00 | 6,50 | 9,50 | | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 18,50 | 17,00 | 15,50 | 19,00 | | | | | | | |



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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | | | | | |
| Total SAE : | | | | 10,00 | 10,00 | 9,00 | 9,00 | Non évalué au semestre 5 | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | |
| 5JRC1T01 | Ressource | R5.01 | Stratégie d'entreprise - 1 | 3,00 | | | | Ecrit/oral/dossier | Au minimum 2 | Non | Non | | |
| 5JRC1T02 | Ressource | R5.02 | Négociateur 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 8,50 | 7,50 | 7,00 | 9,00 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 18,50 | 17,50 | 16,00 | 18,00 | | | | | | |



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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total SAE : | | | | 3,00 | 3,00 | 7,00 | 7,00 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total Ressources : | | | | 2,00 | 2,00 | 5,00 | 5,00 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 5,00 | 5,00 | 12,00 | 12,00 | | | | | | |



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 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 |
| Pôle SAE | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | |
| Total SAE : | | | | 3,00 | 3,00 | 7,00 | 7,00 | | | | | | |
| Pôle Ressources | | | | | | | | | | | | | |
| 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-clés (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 | | |
| Total Ressources : | | | | 2,00 | 3,00 | 3,00 | 4,00 | | | | | | |
| TOTAL GENERAL : | | | | 5,00 | 6,00 | 10,00 | 11,00 | | | | | | |



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 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.