

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

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

SEMESTRE 1

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE1.1	UE 1.1 Conduire les actions marketing	11
UE	UE1.2	UE 1.2 Vendre une offre commerciale	11
UE	UE1.3	UE 1.3 Communiquer l'offre commerciale	8

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 mi
Pôle SAE											
SAE	S1.01	S1.01 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	6,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S1.02	S1.02 Vente : démarche de prospection		6,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S1.03	S1.03 Communication commerciale : création d'un support *print"			5,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	PORTFOLIO	Portfolio				Non évalué au semestre 1					
Total SAE :			6,00	6,00	5,00						

Pôle Ressources											
RSC	R1.01	R1.01 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	2,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.02	R1.02 Fondamentaux de la vente		3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.03	R1.03 Fondamentaux de la communication commerciale			2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.04	R1.04 Etudes Marketing 1	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.05	R1.05 Environnement économique de l'entreprise	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.06	R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	0,50		1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.07	R1.07 Techniques quantitatives et représentations 1	0,50	1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.08	R1.08 Eléments financiers de l'entreprise	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.09	R1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.10	R1.10 Initiation à la conduite de projet	0,10	0,40	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.11	R1.11 Langue A - Anglais du commerce 1	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
choix	R1.12	R1.12 Langue B du commerce 1	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.12.1	R1.12.1 LVB appliquée au commerce - 1 Allemand				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 3	Non	Non		
RSC	R1.12.2	R1.12.2 LVB appliquée au commerce - 1 Espagnol				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 4	Non	Non		
RSC	R1.12.3	R1.12.3 LVB appliquée au commerce - 1 Italien				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 5	Non	Non		
RSC	R1.13	R1.13 Ressources et culture numériques 1	0,50	1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.14	R1.14 Expression, communication et culture 1	0,50	1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
RSC	R1.15	R1.15 Projet Personnel Professionnel 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 2025/2026 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 validées par ailleurs :

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

Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux) : se référer aux M3C générales de B.U.T. Le module SENSE donnera lieu à certification.

IUT : IUT THIONVILLE YUTZ

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

SEMESTRE 2

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE2.1	UE 2.1 Conduire les actions marketing	10
UE	UE2.2	UE 2.2 Vendre une offre commerciale	10
UE	UE3.3	UE 2.3 Communiquer l'offre commerciale	10

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 min
Pôle SAE											
SAE	2.01	S2.01 Marketing : marketing mix	3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	2.02	S2.02 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation		3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	2.03	S2.03 Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale			2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	2.04	S2.04 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE		Portfolio	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE		Stage	1,00	1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total SAE :			6.00	6.00	5.00						

Pôle Ressources											
Res	R2.01	R2.01 Marketing mix 1	2,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.02	R2.02 Prospection et négociation		3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.03	R2.03 Moyens de la communication commerciale			2,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.04	R2.04 Etudes marketing 2	1,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.05	R2.05 Relations contractuelles commerciales	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.06	R2.06 Techniques quantitatives et représentations 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.07	R2.07 Coût, marges et prix d'une offre simple	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.08	R2.08 Canaux de commercialisation et de distribution	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.09	R2.09 Psychologie sociale		0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.10	R2.10 Gestion et conduite de projet	0,25	0,50	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.11	R2.11 Langue A - Anglais du commerce 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
choix	R2.12	Langue B du commerce 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.12.1	R2.12.1 LVB appliquée au commerce - 2 Allemand									
Res	R2.12.2	R2.12.2 LVB appliquée au commerce - 2 Espagnol									
Res	R2.12.3	R2.12.3 LVB appliquée au commerce - 2 Italien									
Res	R2.13	R2.13 Ressources et culture numériques 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.14	R2.14 Expression, communication et culture 2	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Res	R2.15	R2.15 Projet Personnel Professionnel 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 règlement des études 2025/2026 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 validées par ailleurs :

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

Module SENSE (Se Saisir des ENjeux Environnementaux) : se référer aux M3C générales de B.U.T. Le module SENSE donnera lieu à certification.