

IUT :	IUT THIONVILLE YUTZ
Intitulé du B.U.T. :	Techniques de commercialisation
Parcours :	Business Développement et Management de la Relation Client (BDMRC) FORMATION INITIALE

SEMESTRE 3

Nature		Numéro P.N.	Intitulés des UE					ECTS						
UE		UE3.1	UE 3.1 Conduire les actions marketing					7						
UE		UE3.2	UE 3.2 Vendre une offre commerciale					7						
UE		UE3.2	UE 3.3 Communiquer l'offre commerciale					8						
UE		UE3.4	UE 3.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation					4						
UE		UE3.5	UE 3.5 Manager la Relation Client					4						
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														
SAE	S3.01	S3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	2,00	1,00	1,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S3.02	S3.BDMRC.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		
SAE	S3.03	S3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur				5,00	5,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S3.PF	PORTFOLIO : Démarche portfolio S3							Non évalué au semestre 3					
Total SAE :			8,00	6,00	6,00	5,50	5,50							
Pôle Ressources														
Ressource	R3.01	R3.01 Marketing Mix 2	2,00						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.02	R3.02 Entretien de vente		3,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.03	R3.03 Principes de la communication digitale			3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.04	R3.04 Etudes Marketing 3	1,50						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.05	R3.05 Environnement économique international	1,50						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.06	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		
Ressource	R3.07	R3.07 Techniques quantitatives et représentations 3	0,50	0,50	0,25		0,25		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.08	R3.08 Tableau de bord commercial	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.09	R3.09 Psychologie sociale du travail	1,00			0,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.10	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		
Ressource	R3.12	R3.12 Ressources et culture numériques 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.13	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		
Ressource	R3.14	R3.BDMRC.14 Projet Personnel Professionnel 3	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.15	R3.BDMRC.15 Marketing B2B				4,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.16	R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client					4,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.17 - A	R3.BDMRC.17 Marketing et négociation commerciale bancaire				1,00	2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.18 - A	R3.BDMRC.18 Marché de l'immobilier et relations clients				1,00	1,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 3	Non	Non		
choix	R3.11	R3.11 LVB appliquée au commerce 3	0,50	0,50	0,50				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.11.1	R3.11.1 LVB appliquée au commerce 3 Allemand							Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.11.2	R3.11.2 LVB appliquée au commerce 3 Espagnol							Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.11.3	R3.11.3 LVB appliquée au commerce 3 Italien							Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total Ressources :			9,50	6,50	6,25	8,75	9,50							
TOTAL GENERAL :			17,50	12,50	12,25	14,25	15,00							

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'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 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)
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) EN ALTERNANCE

SEMESTRE 3

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE3.1	UE 3.1 Conduire les actions marketing	7
UE	UE3.2	UE 3.2 Vendre une offre commerciale	7
UE	UE3.2	UE 3.3 Communiquer l'offre commerciale	8
UE	UE3.4	UE 3.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	4
UE	UE3.5	UE 3.5 Manager la Relation Client	4

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													
SAE	S3.01	S3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	2,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S3.02	S3.BDMRC.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		
SAE	S3.03	S3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur				5,00	5,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S3.PF	PORTFOLIO : Démarche portfolio S3						Non évalué au semestre 3					
Total SAE :			8,00	6,00	6,00	5,50	5,50						

Pôle Ressources													
Ressource	R3.01	R3.01 Marketing Mix 2	2,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.02	R3.02 Entretien de vente		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.03	R3.03 Principes de la communication digitale			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.04	R3.04 Etudes Marketing 3	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.05	R3.05 Environnement économique international	1,50					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.06	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		
Ressource	R3.07	R3.07 Techniques quantitatives et représentations 3	0,50	0,50	0,25		0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.08	R3.08 Tableau de bord commercial	0,50	0,50	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.09	R3.09 Psychologie sociale du travail	1,00			0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.10	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		
Ressource	R3.12	R3.12 Ressources et culture numériques 3	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.13	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		
Ressource	R3.14	R3.14 Projet Personnel Professionnel 3	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.15	R3.BDMRC.15 Marketing B2B				4,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.16	R3.BDMRC.16 Fondamentaux de la relation client					4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.17 - A	R3.BDMRC.17 Marketing et négociation commerciale bancaire				1,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.BDMRC.18 - A	R3.BDMRC.18 Marché de l'immobilier et relations clients				1,00	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 3	Non	Non		
choix	R3.11	R3.11 LVB appliquée au commerce 3	0,50	0,50	0,50			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.11.1	R3.11.1 LVB appliquée au commerce 3 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.11.2	R3.11.2 LVB appliquée au commerce 3 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R3.11.3	R3.11.3 LVB appliquée au commerce 3 Italien						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total Ressources :			9,50	6,50	6,25	8,75	9,50						

TOTAL GENERAL :	17,50	12,50	12,25	14,25	15,00
-----------------	-------	-------	-------	-------	-------

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'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 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)
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) FORMATION INITIALE

SEMESTRE 4

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS										
UE	UE4.1	UE 3.1 Conduire les actions marketing	6										
UE	UE4.2	UE 3.2 Vendre une offre commerciale	6										
UE	UE4.3	UE 3.3 Communiquer l'offre commerciale	6										
UE	UE4.4	UE 3.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	6										
UE	UE4.5	UE 3.5 Manager la Relation Client	6										
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													
SAE	S4.1	S4.01 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		
SAE	S4.2	S4.BDMRC.02 Pilotage commercial d'une organisation	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S4.3	S4.BDMRC.03 Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel				3,00	3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S4.4	STAGE BDMRC	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S4.5	PORTFOLIO : 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													
Ressource	R4.01	R4.01 Stratégie marketing	3,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.02	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.03	R4.03 Conception d'une campagne de communication			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.04	R4.04 Droit du travail	0,50	0,50		0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.05	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		
Ressource	R4.07	R4.07 Expression, communication, culture 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.08	R4.08 Projet Personnel Professionnel 4	0,20	0,20	0,10	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.BDMRC.09	R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.BDMRC.10	R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal					3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.BDMRC.11 - AL	R4.BDMRC.11 Technique de commercialisation dans le secteur automobile				0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Choix	LANGUE B DU COMMERCE	R4.06 LVB appliquée au commerce 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50						
Ressource	R4.06.1	R4.06.1 LVB appliquée au commerce 4 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.06.2	R4.06.2 LVB appliquée au commerce 4 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.06.3	R4.06.3 LVB 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	11,50	11,50						

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)

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) EN ALTERNANCE

SEMESTRE 4

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE4.1	UE 3.1 Conduire les actions marketing	6
UE	UE4.2	UE 3.2 Vendre une offre commerciale	6
UE	UE4.3	UE 3.3 Communiquer l'offre commerciale	6
UE	UE4.4	UE 3.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	6
UE	UE4.5	UE 3.5 Manager la Relation Client	6

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 mi
Pôle SAE													
SAE	S4.1	S4.01 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		
SAE	S4.2	S4.02 Pilotage commercial d'une organisation	1,00	1,00	1,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S4.3	S4.BDMRC.03 Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel				3,00	3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S4.4	STAGE BDMRC	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S4.5	PORTFOLIO : 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													
Ressource	R4.01	R4.01 Stratégie marketing	3,00					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.02	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.03	R4.03 Conception d'une campagne de communication			3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.04	R4.04 Droit du travail	0,50	0,50		0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.05	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		
Ressource	R4.07	R4.07 Expression, communication, culture 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.08	R4.08 Projet Personnel Professionnel 4	0,20	0,20	0,10	0,25	0,25	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.BDMRC.09	R4.BDMRC.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.BDMRC.10	R4.BDMRC.10 Relation client omnicanal				3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.BDMRC.11 - AL	R4.BDMRC.11 Technique de commercialisation dans le secteur automobile				0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Choix	LANGUE B DU COMMERCE	LVB appliquée au commerce 4	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50						
Ressource	R4.06.1	R4.06.1 LVB appliquée au commerce 4 Allemand						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.06.2	R4.06.2 LVB appliquée au commerce 4 Espagnol						Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R4.06.3	R4.06.3 LVB 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	11,50	11,50						
-----------------	--	--	-------	-------	------	-------	-------	--	--	--	--	--	--

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)

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) FORMATION INITIALE

SEMESTRE 5

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE5.1	UE 5.1 Conduire les actions marketing	8
UE	UE5.2	UE 5.2 Vendre une offre commerciale	8
UE	UE5.4	UE 5.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	7
UE	UE5.5	UE 5.5 Manager la Relation Client	7

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												
SAE	S.5.1	S5.BDMRC.01 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		
SAE	S5.2 - AL	S5.02 Initiation à la recherche	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S5.3	PORTFOLIO : Démarche portfolio S5					Non évalué au semestre 5					
Total SAE :			10,00	10,00	9,00	9,00						

Pôle Ressources												
Ressource	R5.01	R5.01 Stratégie d'entreprise 1	3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.02	R5.BDMRC.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1		3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.03	R5.03 Financement et régulation de l'économie	1,00		0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.04	R5.04 Droit des activités commerciales 2	1,00	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.05	R5.05 Analyse financière	1,00	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.06	R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	0,50	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.08	R5.08 Expression, communication, culture 5	1,00	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.09	R5.09 Projet Personnel Professionnel 5	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.10	R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client			0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.11	R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales			2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.12	R5.BDMRC.12 Management de la valeur client				2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.13	R5.BDMRC.13 Marketing des services				2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.14	R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale			2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.15 -AL	R5.BDMRC.15 Gestion de la relation client en Banque				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.16 -AL	R5.BDMRC.16 Gestion de la relation client en Assurance				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
choix	R5.07	R5.07 LVB appliquée au commerce 5	0,50	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.07.1	R5.07.1 LVB appliquée au commerce 5 Allemand					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.07.2	R5.07.2 LVB appliquée au commerce 5 Espagnol					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.07.3	R5.07.3 LVB appliquée au commerce 5 Italien					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total Ressources :			8,50	7,50	7,50	8,50						

TOTAL GENERAL :	18,50	17,50	16,50	17,50
-----------------	-------	-------	-------	-------

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)
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) EN ALTERNANCE

SEMESTRE 5

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE5.1	UE 5.1 Conduire les actions marketing	8
UE	UE5.2	UE 5.2 Vendre une offre commerciale	8
UE	UE5.4	UE 5.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	7
UE	UE5.5	UE 5.5 Manager la Relation Client	7

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												
SAE	S.5.1	S5.BDMRC.01 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		
SAE	S5.2 - AL	S5.BDMRC.02 Initiation à la recherche	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S5.3	PORTFOLIO : Démarche portfolio S5					Non évalué au semestre 5					
Total SAE :			10,00	10,00	9,00	9,00						

Pôle Ressources												
Ressource	R5.01	R5.01 Stratégie d'entreprise 1	3,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.02	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques 1		3,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.03	R5.03 Financement et régulation de l'économie	1,00		0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.04	R5.04 Droit des activités commerciales 2	1,00	0,50	0,50		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.05	R5.05 Analyse financière	1,00	0,50		0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.06	R5.06 Anglais appliqué au commerce 5	0,50	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.08	R5.08 Expression, communication, culture 5	1,00	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.09	R5.09 Projet Personnel Professionnel 5	0,50	0,50	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R.BDMRC.10	R5.BDMRC.10 Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client			0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R.BDMRC.11	R5.BDMRC.11 Développement des pratiques managériales			2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R.BDMRC.12	R5.BDMRC.12 Management de la valeur client				2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R.BDMRC.13	R5.BDMRC.13 Marketing des services				2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R.BDMRC.14	R5.BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale			2,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.15 -AL	R5.BDMRC.15 Gestion de la relation client en Banque				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.BDMRC.16 -AL	R5.BDMRC.16 Gestion de la relation client en Assurance				0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
choix	R5.07	LVB appliquée au commerce 5	0,50	1,00	0,50	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.07.1	R5.07.1 LVB appliquée au commerce 5 Allemand					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.07.2	R5.07.2 LVB appliquée au commerce 5 Espagnol					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R5.07.3	R5.07.3 LVB appliquée au commerce 5 Italien					Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total Ressources :			8,50	7,50	7,50	8,50						

TOTAL GENERAL :	18,50	17,50	16,50	17,50
-----------------	-------	-------	-------	-------

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)
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) FORMATION INITIALE

SEMESTRE 6

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS
UE	UE6.1	UE 6.1 Conduire les actions marketing	5
UE	UE6.2	UE 6.2 Vendre une offre commerciale	5
UE	UE6.4	UE 6.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	10
UE	UE6.5	UE 6.5 Manager la Relation Client	10

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												
SAE	S6.01 - AL	S6.BDMRC.01 Développement commercial			1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S6.02 - AL	S6.BDMRC.02 Banque Assurance			0,50	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	PORTFOLIO	PORTFOLIO : Démarche portfolio S6	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	STAGE.BDMRC	STAGE : Stage - Business développement et management de la relation client - S6	1,00	1,00	4,00	4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total SAE :			3,00	3,00	7,50	7,50						

Pôle Ressources												
Ressource	R6.01	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	2,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.02	R6.BDMRC.02 Négocier dans des contextes spécifiques 2		2,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.03	R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)			3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.04	R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients				3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.05 - AL	R6.BDMRC.05 Gestion de la relation client en point de vente		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	10,50	11,50
-----------------	------	------	-------	-------

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)
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) EN ALTERNANCE

SEMESTRE 6

Nature	Numéro P.N.	Intitulés des UE	ECTS									
UE	UE6.1	UE 6.1 Conduire les actions marketing	5									
UE	UE6.2	UE 6.2 Vendre une offre commerciale	5									
UE	UE6.4	UE 6.4 Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	10									
UE	UE6.5	UE 6.5 Manager la Relation Client	10									

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												
SAE	S6.01 - AL	S6.BDMRC.01 Développement commercial			1,00	0,50	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	S6.02 - AL	S6.BDMRC.02 Banque Assurance			0,50	1,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	PORTFOLIO	PORTFOLIO : Démarche portfolio S6	2,00	2,00	2,00	2,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
SAE	STAGE.BDMRC	STAGE : Stage - Business développement et management de la relation client - S6	1,00	1,00	4,00	4,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Total SAE :			3,00	3,00	7,50	7,50						

Pôle Ressources												
Ressource	R6.01	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	2,00				Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.02	R6.BDMRC.02 Négociier dans des contextes spécifiques 2		2,00			Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.03	R6.BDMRC.03 Management des comptes-clés (KAM)			3,00		Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.04	R6.BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients				3,00	Ecrit/oral/dossier	Au minimum 2	Non	Non		
Ressource	R6.BDMRC.05 - AL	R6.BDMRC.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	10,50	11,50						
-----------------	--	--	------	------	-------	-------	--	--	--	--	--	--

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)

Le module SENSE donnera lieu à certification.