



DROIT, ECONOMIE, GESTION (DEG)

# BUT Techniques de Commercialisation (TC - IUT Le Creusot)



ECTS  
180 crédits



Durée  
3 ans



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot



Langue(s)  
d'enseignement  
Français

## Parcours proposés

- > Business développement et management de la relation client
- > Marketing digital, e-business et entrepreneuriat
- > Stratégie de marque et événementiel

## Présentation

Le BUT TC forme en 3 ans à tous les champs de métiers du commerce.

Le diplômé est polyvalent et intervient dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente, en passant par la stratégie marketing.

**Formation avec accès santé : Non**

## Objectifs

Le Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation se prépare en 3 ans (grade licence), après un bac technologique ou général, dans un IUT rattaché à une université.

Il forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un

bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du Bachelor Universitaire de Technologie Techniques de Commercialisation est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

La formation offre au titulaire du B.U.T. TC de véritables atouts pour s'insérer rapidement sur le marché du travail. Elle permet aussi aux diplômés une éventuelle poursuite d'études en vue d'obtenir un master.

**Capacité d'accueil globale : 140 étudiants**

## Organisation

### Contrôle des connaissances

L'évaluation des ressources est organisée à travers des travaux individuels ou de groupes aussi bien à l'écrit qu'à l'oral.

Les compétences sont, quant à elles, évaluées lors de Situations d'Apprentissage et d'Évaluations (SAÉ).

L'étudiant est évalué en contrôle continu tout au long du cursus. L'assiduité est prise en compte lors de la validation de chaque semestre.

Un bonus peut être accordé aux étudiants inscrits au Bureau de la Vie Etudiante, par la pratique sportive, culturelle



ou associative, etc. suivant certaines modalités. Le bonus (entre 0.25% et 5%) est ajouté à la moyenne générale de chaque unité d'enseignement.

---

## Ouvert en alternance

**Type de contrat :** Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

Possibilité de faire la deuxième et/ou la troisième année par alternance via un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les 3 parcours.

Rythme hebdomadaire de 2 jours en formation et 3 jours en entreprise

Stages

## Admission

---

### Conditions d'accès

Le candidat doit être titulaire du baccalauréat au moment de son inscription à l'université.

---

### Modalités de candidatures

Le recrutement s'effectue par examen des dossiers de candidatures déposés via Parcoursup (candidats de France ou de l'UE) ou Études en France (candidats étrangers hors UE). Les candidatures sont examinées par le jury d'admission qui établit un classement à partir des résultats scolaires des deux dernières années d'études (notes, appréciations des professeurs), de la lettre de motivation et de la fiche avenir. Les candidats doivent être titulaires du baccalauréat au moment de la rentrée.

Baccalauréats conseillés : bac général, technologique ou professionnel.

---

### Droits de scolarité

170 € (tarif 2023-2024)

## Et après

---

### Poursuite d'études

- Master en sciences de gestion, en marketing, en gestion de production et achats, en finances, en commerce ;
- Écoles de commerce ;
- Poursuite d'études à l'étranger.

---

### Débouchés professionnels

Le diplômé opère essentiellement dans quatre grands secteurs de l'activité économique : marketing, négociation, communication et distribution. Il débute généralement sa carrière par un poste d'attaché commercial ou de conseiller commercial, d'assistant marketing, d'assistant chef de publicité, d'assistant export, de chargé de clientèle, de gestionnaire de contrats d'assurance, de télévendeur, de chef de rayon... Avec possibilité d'évoluer vers des postes d'encadrement : chef de produit, responsable de zone, directeur des ventes, responsable export, chargé de développement commercial, chef de publicité, responsable marketing, directeur de magasin ; ou encore avec la possibilité de créer et développer son entreprise.

## Infos pratiques



---

## Contacts

### Responsable de formation

Sandrine MORIN

☎ 03 85 73 10 32

✉ [sandrine.morin@u-bourgogne.fr](mailto:sandrine.morin@u-bourgogne.fr)

### Secrétariat pédagogique

Carmen MILLARD

☎ 03 85 73 10 30

✉ [carmen.millard@u-bourgogne.fr](mailto:carmen.millard@u-bourgogne.fr)

---

## Contact scolarité

Téléphone : 03 85 73 10 10 ou 03 85 73 11 12

Courriel : [scola-lecreusot@u-bourgogne.fr](mailto:scola-lecreusot@u-bourgogne.fr)

---

## Campus

🏠 Campus du Creusot

---

## En savoir plus

Sur la formation professionnelle et l'alternance :

SEFCA

🔗 <https://sefca.u-bourgogne.fr/>



# Programme

## Organisation

La formation est organisée en 6 semestres, découpés en Unités d'Enseignement (UE) à raison de 2 ou 3 UE par semestre.

Les travaux dirigés (TD) correspondent à des groupes de 28 étudiants, les travaux pratiques (TP) correspondent à des groupes de 14.

Possibilité de faire la deuxième et/ou la troisième année(s) par alternance via un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage, sur le parcours BDMRC. Possibilité de faire la troisième année par alternance via un contrat de professionnalisation ou d'apprentissage sur les parcours MDEBE et SME.

Possibilité d'effectuer un semestre à l'étranger.

Les enseignements dispensés s'appuient sur une approche par compétences qui permet de donner du sens aux apprentissages et de résoudre des situations concrètes. L'étudiant est amené à mobiliser des ressources dans le cadre de situations d'apprentissage et d'évaluation (SAÉ) spécifiques aux trois domaines du BUT TC : marketing, vente et communication commerciale. L'étudiant est à même d'enrichir ses compétences au fur et à mesure de son cursus.

La validation des parcours de formation s'effectue par un contrôle continu et régulier dans chacun des 6 semestres.

Le diplôme obtenu est le BUT, Bachelor Universitaire de Technologie, donnant lieu à l'attribution de 180 ECTS.

La composition des unités d'enseignements ainsi que la validation des ressources et des compétences sont expliquées lors de l'accueil des étudiants.

## Business développement et management de la relation client

### BUT 1 (commun à tous les parcours)

#### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource			12h	28h		
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			



Environnement économique de l'entreprise	Ressource	8h	12h				
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource	6h	8h				
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	6h	8h				
Projet Personnel Professionnel	Ressource	2h	10h	6h			
Marketing	SAÉ		10h	10h			
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource	4h	6h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	8h	12h				
Fondamentaux de la vente	Ressource	8h	20h				
Initiation à la conduite de projet	Ressource	2h	6h				
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource	6h	8h				
Projet Personnel Professionnel	Ressource	2h	10h	6h			
Vente	SAÉ		5h	10h			
Structurer un plan de communication	Compétence						8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource	4h	10h	12h			
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource	8h	12h				
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h			
Langue A (LV1)	Ressource		12h	12h			
Langue B (LV2)	Ressource		12h	12h			
Espagnol	Ressource		14h	8h			
Italien	Ressource			24h			
Allemand	Ressource		15h	12h			
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h			
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	8h	12h				
Etudes marketing	Ressource	8h	8h				
Initiation à la conduite de projet	Ressource	2h	6h				
Projet Personnel Professionnel	Ressource	2h	10h	6h			
Communication commerciale	SAÉ		10h	10h			

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		



Marketing mix	Ressource	8h	12h	
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource	6h	10h	
Etudes marketing 2	Ressource	8h	16h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h
Marketing	SAÉ		13h	15h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h
Portfolio	Portfolio			10h
Stage	Stage			
<b>Préparer un entretien de vente</b>	<b>Compétence</b>			<b>11 crédits</b>
Gestion et conduite de projet	Ressource	2h	4h	4h
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h	
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h	
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource		14h	10h
Italien	Ressource		12h	12h
Allemand	Ressource		12h	12h
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h
Prospection et négociation	Ressource	6h	18h	
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	10h	14h	
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h
Vente	SAÉ		10h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h
Portfolio	Portfolio			10h
Stage	Stage			
<b>Structurer un plan de communication</b>	<b>Compétence</b>			<b>8 crédits</b>
Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h	
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h	
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource		14h	10h
Italien	Ressource		12h	12h
Allemand	Ressource		12h	12h
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h	
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h



Conception d'un projet déployant les TC  
Portfolio  
Stage

SAÉ  
Portfolio  
Stage

5h  
10h

## BUT 2 BDMRC formation initiale

### SEMESTRE 3 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						7 crédits
Marketing mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Psychologie sociale du travail	Ressource			12h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			9h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication et culture	Ressource			9h	6h		
PPP 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise	SAÉ			25h	15h		
<b>VENTE</b>	Compétence						7 crédits
Entretien de vente	Ressource			10h	10h		
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce	Ressource			9h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication, culture	Ressource			9h	6h		
PPP 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise	SAÉ			25h	15h		
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence						8 crédits
Principes de la communication digitale	Ressource			20h			



Droit des activités commerciales	Ressource	15h					
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h				
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h				
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h				
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource	8h	8h				
Italien	Ressource	8h	8h				
Allemand	Ressource	8h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h				
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h				
PPP 3	Ressource	10h					
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h				
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h				
Marketing B to B	Ressource	7h	8h				
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h				
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	10h				
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h				
Fondamentaux de la relation client	Ressource	15h					
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	25h	15h				
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	10h				

## SEMESTRE 4 BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication et culture 4	Ressource			9h	6h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Évaluation de la performance du projet déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Portfolio S4	Portfolio			10h	15h		





Stage BDMRC	Stage	10h		
<b>VENTE</b>	Compétence			6 crédits
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource	7h	8h	
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage BDMRC	Stage	10h		
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence			6 crédits
Conception d'une campagne de communication	Ressource	15h		
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage BDMRC	Stage	10h		
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence			6 crédits
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h	
PPP 4	Ressource	5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	16h	4h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	10h	10h	
Stage BDMRC	Stage	10h		



RELATION CLIENT	Compétence			6 crédits
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
PPP 4	Ressource	5h		
Relation client omnicanal	Ressource	19h	6h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	10h	10h	
Stage BDMRC	Stage	10h		

## BUT 3 BDMRC formation initiale

### SEMESTRE 5

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8 crédits
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ			65h	15h		
<b>VENTE</b>	Compétence						8 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques 1	Ressource			8h	12h		
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		



Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h					
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h				
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h				
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h					
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	9h	6h				
Développement des pratiques managériales	Ressource	19h	6h				
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	17h	8h				
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h				
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h				
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h					
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	9h	6h				
Management de la valeur client	Ressource	19h	6h				
Marketing des services	Ressource	24h	6h				
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	65h	15h				

## SEMESTRE 6

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>5 crédits</b>
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>						<b>5 crédits</b>
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			15h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	<b>Compétence</b>						<b>10 crédits</b>
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage BDMRC S6	Stage			20h			



RELATION CLIENT	Compétence			10 crédits
Nouveaux comportements des clients	Ressource	15h		
Portfolio S6	Portfolio	35h	5h	
Stage BDMRC S6	Stage	20h		

## BUT 2 ALTERNANCE BDMRC

### SEMESTRE 3 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Marketing	Compétence						7 crédits
Marketing mix 2	Ressource			22h			
Etudes marketing	Ressource			20h			
Environnement économique international	Ressource			18h			
Droit des activités commerciales	Ressource			18h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			18h			
Tableau de bord commercial	Ressource			20h			
Psychologie sociale du travail	Ressource			16h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource			12h			
Allemand	Ressource			12h			
Espagnol	Ressource			12h			
Italien	Ressource			12h			
Anglais renforcé	Ressource			12h			
Ressources et culture numérique	Ressource			24h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			14h			
Expression, communication et culture	Ressource			12h			
Projet personnel professionnel 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise	SAÉ			8h			
Vente	Compétence						7 crédits
Entretien de vente	Ressource			14h			
Droit des activités commerciales	Ressource			18h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			18h			
Tableau de bord commercial	Ressource			20h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			14h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource			12h			
Italien	Ressource			12h			
Espagnol	Ressource			12h			
Allemand	Ressource			12h			
Anglais renforcé	Ressource			12h			
Ressources et culture numérique	Ressource			24h			
Expression, communication et culture	Ressource			12h			
Projet personnel professionnel 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise	SAÉ			8h			
Communication commerciale	Compétence						8 crédits



Principe de la communication digitale	Ressource	18h	
Droit des activités commerciales	Ressource	18h	
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	18h	
Tableau de bord commercial	Ressource	20h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	14h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource	12h	
Espagnol	Ressource	12h	
Italien	Ressource	12h	
Allemand	Ressource	12h	
Anglais renforcé	Ressource	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Projet personnel professionnel 3	Ressource	10h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
<b>Business développement</b>	<b>Compétence</b>		<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Marketing B to B	Ressource	22h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	
<b>Relation client</b>	<b>Compétence</b>		<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	24h	
Expression, communication, culture	Ressource	12h	
Fondamentaux de la relation client	Ressource	22h	
Démarche de création d'entreprise	SAÉ	8h	
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ	20h	

## SEMESTRE 4 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Stratégie marketing	Ressource			20h			
Droit du travail	Ressource			22h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			16h			
LVB appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication et culture 4	Ressource			24h			
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			20h			
Portfolio S4	Portfolio			6h			



<b>VENTE</b>	Compétence		6 crédits
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource	20h	
Droit du travail	Ressource	22h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication et culture	Ressource	24h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	10h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
<b>COMMUNICATION COMMERCIALE</b>	Compétence		6 crédits
Conception d'une campagne de communication	Ressource	22h	
Droit du travail	Ressource	22h	
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	10h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence		6 crédits
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Ressource	20h	
Portfolio S4	Portfolio	6h	
Elaboration d'un plan d'action commercial et relationnel	SAÉ	20h	
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence		6 crédits
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	16h	
LVB appliquée au commerce 4	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	



Allemand	Ressource	14h
Anglais renforcé	Ressource	14h
Expression, communication et culture 4	Ressource	24h
Relation client omnicanal	Ressource	22h
Portfolio S4	Portfolio	6h
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ	20h

## BUT 3 ALTERNANCE BDMRC

### SEMESTRE 5 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8 crédits
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			14h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			20h			
Projet personnel professionnel	Ressource			10h			
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ			40h			
<b>VENTE</b>	Compétence						8 crédits
Négociier dans des contextes spécifiques 1	Ressource			10h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			20h			
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ			40h			
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						7 crédits
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			



Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	20h	
Développement de pratiques managériales	Ressource	24h	
Pilotage de l'équipe commerciale	Ressource	24h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	
<b>RELATION CLIENT</b>	<b>Compétence</b>		<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h	
RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	Ressource	20h	
Management de la valeur client	Ressource	22h	
Marketing des services	Ressource	26h	
Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	SAÉ	40h	

## SEMESTRE 6 ALTERNANCE BDMRC

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			20h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			20h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
<b>BUSINESS DEVELOPPEMENT</b>	Compétence						10 crédits
Management des comptes clés (KAM)	Ressource			22h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			
<b>RELATION CLIENT</b>	Compétence						10 crédits
Nouveaux comportements clients	Ressource			26h			
Portfolio S6	Portfolio			10h			

## Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

### BUT 1 (commun à tous les parcours)





## SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Construire une offre commerciale simple</b>	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource		12h	28h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
<b>Préparer un entretien de vente</b>	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		
<b>Structurer un plan de communication</b>	Compétence						8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			15h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource		8h	12h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Communication commerciale	SAÉ			10h	10h		



## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Marketing mix	Ressource		8h	12h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		6h	10h			
Etudes marketing 2	Ressource		8h	16h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Prospection et négociation	Ressource		6h	18h			
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		10h	14h			
Psychologie sociale	Ressource		8h	12h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Vente	SAÉ			10h	10h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
Structurer un plan de communication	Compétence						8 crédits



Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h	
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h	
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h	
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h
Langue B (LV2)	Ressource			
Espagnol	Ressource		14h	10h
Italien	Ressource		12h	12h
Allemand	Ressource		12h	12h
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h	
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h	
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h
Portfolio	Portfolio			10h
Stage	Stage			

## BUT 2 MDEBE

### SEMESTRE 3 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	Compétence						7 crédits
Marketing mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource			10h	5h		
Tableau de bord commercial	Ressource			11h	4h		
Psychologie sociale du travail	Ressource			12h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			17h			
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			8h	8h		
Italien	Ressource			8h	8h		
Allemand	Ressource			8h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			8h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			14h	6h		
Expression, communication, culture	Ressource			9h	6h		
Projet Personnel Professionnel 3	Ressource			10h			
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ			25h	15h		
<b>Vente</b>	Compétence						7 crédits
Entretien de vente	Ressource			10h	10h		
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			



Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h				
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h				
Anglais appliqué au commerce	Ressource	17h					
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource	8h	8h				
Italien	Ressource	8h	8h				
Allemand	Ressource	8h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h				
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h				
Projet Personnel Professionnel 3	Ressource	10h					
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h				
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Principes de la communication digitale	Ressource	20h					
Droit des activités commerciales	Ressource	15h					
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h				
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h				
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource	8h	8h				
Italien	Ressource	8h	8h				
Allemand	Ressource	8h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h				
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication et culture	Ressource	9h	6h				
Projet Personnel Professionnel 3	Ressource	10h					
Anglais appliqué au commerce	Ressource	17h					
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h				
<b>Marketing digital</b>	<b>Compétence</b>						<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h				
Stratégie de marketing digital	Ressource	11h	4h				
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h				
Analyse d'une activité digitale	SAÉ	20h	10h				
<b>E-business et entrepreneuriat</b>	<b>Compétence</b>						<b>4 crédits</b>
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h				
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h				
Créativité et innovation	Ressource	11h	4h				
Démarche de création d'entreprise en contexte digital	SAÉ	25h	15h				
Analyse d'une activité digitale	SAÉ	20h	10h				

## SEMESTRE 4 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Stratégie marketing	Ressource			15h			



Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
Langue vivante B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage	Stage	10h		
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource	7h	8h	
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage	Stage	10h		
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Conception d'une campagne de communication	Ressource	15h		
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
Langue vivante B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	SAÉ	10h	15h	
Stage	Stage	10h		
<b>Marketing digital</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	



Langue vivante B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h				
Projet personnel professionnel 4	Ressource	5h					
Conduite de projet digital	Ressource	15h					
Stratégie e-commerce	Ressource	9h	6h				
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h				
Création de site web	SAÉ	10h	10h				
Stage	SAÉ	10h					
<b>E-business et entrepreneuriat</b>	<b>Compétence</b>						<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h				
Langue vivante B appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource	7h	8h				
Italien	Ressource	7h	8h				
Allemand	Ressource	7h	8h				
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h				
Expression, communication et culture 4	Ressource	9h	6h				
Projet personnel professionnel 4	Ressource	5h					
Business model 1	Ressource	11h	4h				
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h				
Création de site web	SAÉ	10h	10h				
Stage	Stage	10h					

## BUT 3 MDEBE

### SEMESTRE 5 MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Stratégie d'entreprise	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Développement d'un projet digital	SAÉ			65h	15h		



VENTE	Compétence			8 crédits
Négocier dans des contextes spécifiques	Ressource	8h	12h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	15h		
Analyse financière	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	12h	8h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h		
Développement d'un projet digital	SAÉ	65h	15h	
<b>MARKETING DIGITAL</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h		
RCN appliquées au marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat	Ressource	9h	6h	
Référencement	Ressource	13h	8h	
Stratégie social media et e-CRM	Ressource	11h	6h	
Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource	11h	6h	
Logistique et supply chain	Ressource	15h		
Développement d'un projet digital	SAÉ	65h	15h	
<b>E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h		
RCN appliquées au marketing digital, au -business et à l'entrepreneuriat	Ressource	9h	6h	
Management de la créativité et de l'innovation	Ressource	9h	6h	
Business model 2	Ressource	20h		
Logistique et supply chain	Ressource	15h		
Développement d'un projet digital	SAÉ	65h	15h	

## SEMESTRE 6 MDEBE



	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
<b>MARKETING DIGITAL</b>	Compétence						10 crédits
Trafic management - analyse d'audience	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			
<b>E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT</b>	Compétence						10 crédits
Formalisation et sécurisation d'un business-model	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage MDEBE S6	Stage			20h			

## BUT 3 ALTERNANCE MDEBE

### SEMESTRE 5 ALTERNANCE MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8 crédits
Stratégie d'entreprise-1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			14h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			24h			
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			24h			
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Développement d'un projet digital	SAÉ			76h			
<b>VENTES</b>	Compétence			30h			8 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			20h			
Droit des activités commerciales	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			14h			
LVB appliqué au commerce	Ressource						





Espagnol	Ressource	14h					
Italien	Ressource	14h					
Allemand	Ressource	14h					
Anglais renforcé	Ressource	14h					
Expression, communication, culture 5	Ressource	24h					
Projet personnel professionnel	Ressource	10h					
Développement d'un projet digital	SAÉ	76h					
<b>MARKETING DIGITAL</b>	Compétence						7 crédits
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h					
LVB appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource	14h					
Italien	Ressource	14h					
Allemand	Ressource	14h					
Anglais renforcé	Ressource	14h					
Projet personnel professionnel	Ressource	10h					
RCN appliquées au marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat	Ressource	20h					
Référencement	Ressource	18h					
Stratégie social media et e-CRM	Ressource	16h					
Stratégie de contenu et rédaction web	Ressource	16h					
Logistique et Supply chain	Ressource	14h					
Développement d'un projet digital	SAÉ	76h					
<b>E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT</b>	Compétence						7 crédits
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h					
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource	14h					
Italien	Ressource	14h					
Allemand	Ressource	14h					
Anglais renforcé	Ressource	14h					
Projet personnel professionnel 5	Ressource	10h					
RCN appliquées au marketing digital, au e-business et à l'entrepreneuriat	Ressource	20h					
Management de la créativité et de l'innovation	Ressource	14h					
Business model 2	Ressource	18h					
Logistique et supply chain	Ressource	14h					
Développement d'un projet digital	SAÉ	76h					

## SEMESTRE 6 ALTERNANCE MDEBE

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise 2	Ressource			16h			
Portfolio	Portfolio			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			15h			



Portfolio	Portfolio	10h	
<b>MARKETING DIGITAL</b>	Compétence		10 crédits
Trafic management - analyse d'audience	Ressource	20h	
Portfolio	Portfolio	10h	
<b>E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT</b>	Compétence		10 crédits
Formalisation et sécurisation d'un business model	Ressource	15h	
Portfolio	Portfolio	10h	

## Stratégie de marque et événementiel

### BUT 1 (commun à tous les parcours)

#### SEMESTRE 1

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Construire une offre commerciale simple</b>	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	10h	12h		
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Langue A (LV1)	Ressource			12h	12h		
Langue B (LV2)	Ressource			12h	12h		
Espagnol	Ressource			14h	8h		
Italien	Ressource				24h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Techniques quantitatives et représentation	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux du marketing	Ressource		12h	28h			
Etudes marketing	Ressource		8h	8h			
Environnement économique de l'entreprise	Ressource		8h	12h			
Rôle et organisation de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Marketing	SAÉ			10h	10h		
<b>Préparer un entretien de vente</b>	Compétence						11 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource		4h	6h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		8h	12h			
Fondamentaux de la vente	Ressource		8h	20h			
Initiation à la conduite de projet	Ressource		2h	6h			
Eléments financiers de l'entreprise	Ressource		6h	8h			
Projet Personnel Professionnel	Ressource		2h	10h	6h		
Vente	SAÉ			5h	10h		



Structurer un plan de communication	Compétence				8 crédits
Ressources et culture numériques	Ressource	4h	10h	12h	
Environnement juridique de l'entreprise	Ressource	8h	12h		
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h	
Langue A (LV1)	Ressource		12h	12h	
Langue B (LV2)	Ressource		12h	12h	
Espagnol	Ressource		14h	8h	
Italien	Ressource			24h	
Allemand	Ressource		15h	12h	
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h	
Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource	8h	12h		
Etudes marketing	Ressource	8h	8h		
Initiation à la conduite de projet	Ressource	2h	6h		
Projet Personnel Professionnel	Ressource	2h	10h	6h	
Communication commerciale	SAÉ		10h	10h	

## SEMESTRE 2

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Construire une offre commerciale simple	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource		8h	12h			
Langue A (LV1)	Ressource			14h	10h		
Langue B (LV2)	Ressource			15h	10h		
Espagnol	Ressource			14h	10h		
Italien	Ressource			12h	12h		
Allemand	Ressource			12h	12h		
Anglais renforcé	Ressource			12h	12h		
Marketing mix	Ressource		8h	12h			
Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	Ressource		6h	10h			
Etudes marketing 2	Ressource		8h	16h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource		10h	14h			
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource			6h	2h		
Marketing	SAÉ			13h	15h		
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ				5h		
Portfolio	Portfolio				10h		
Stage	Stage						
Préparer un entretien de vente	Compétence						11 crédits
Gestion et conduite de projet	Ressource		2h	4h	4h		
Expression, communication et culture	Ressource		2h	14h	8h		
Ressources et culture numérique	Ressource			12h	8h		
Coût, marge et prix d'une offre simple	Ressource		8h	12h			



Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h				
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h			
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource		14h	10h			
Italien	Ressource		12h	12h			
Allemand	Ressource		12h	12h			
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h			
Prospection et négociation	Ressource	6h	18h				
Techniques quantitatives et représentation	Ressource	10h	14h				
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h				
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h			
Vente	SAÉ		10h	10h			
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h			
Portfolio	Portfolio			10h			
Stage	Stage						
<b>Structurer un plan de communication</b>	<b>Compétence</b>						<b>8 crédits</b>
Moyens de communication commerciale	Ressource	8h	12h				
Expression, communication et culture	Ressource	2h	14h	8h			
Coûts, marge et prix d'une offre simple	Ressource	8h	12h				
Ressources et culture numérique	Ressource		12h	8h			
Relations contractuelles commerciales	Ressource	8h	12h				
Langue A (LV1)	Ressource		14h	10h			
Langue B (LV2)	Ressource						
Espagnol	Ressource		14h	10h			
Italien	Ressource		12h	12h			
Allemand	Ressource		12h	12h			
Anglais renforcé	Ressource		12h	12h			
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	14h				
Psychologie sociale	Ressource	8h	12h				
Projet Personnel Professionnel 2	Ressource		6h	2h			
Communication commerciale	SAÉ		7h	10h			
Conception d'un projet déployant les TC	SAÉ			5h			
Portfolio	Portfolio			10h			
Stage	Stage						

## BUT 2 SME

### SEMESTRE 3 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	<b>Compétence</b>						<b>7 crédits</b>
Marketing Mix	Ressource			20h			
Etudes marketing	Ressource			9h	6h		
Environnement économique international	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales	Ressource			15h			



Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Psychologie sociale du travail	Ressource	12h		
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LV B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource			
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ	25h	15h	
<b>Vente</b>	<b>Compétence</b>			<b>7 crédits</b>
Entretien de vente	Ressource			
Droit des activités commerciales	Ressource	15h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LV B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource			
Italien	Choix	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h		
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ	25h	15h	
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>			<b>8 crédits</b>
Principes de la communication digitale	Ressource			
Droit des activités commerciales	Ressource	15h		
Techniques quantitatives et représentations	Ressource	10h	5h	
Tableau de bord commercial	Ressource	11h	4h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	9h	8h	
LV B appliquée au commerce	Ressource			
Espagnol	Ressource	8h	8h	
Italien	Ressource	8h	8h	
Allemand	Ressource	8h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	8h	8h	
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	10h		



Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ	25h	15h	
<b>Branding</b>	Compétence			4 crédits
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Marketing de l'événementiel	Ressource	11h	4h	
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ	25h	15h	
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ	20h	10h	
<b>Evenementiel</b>	Compétence			4 crédits
Ressources et culture numérique	Ressource	14h	6h	
Expression, communication, culture	Ressource	9h	6h	
Fondamentaux de la communication de la marque	Ressource	11h	4h	
Démarche de création d'entreprise dans l'événementiel ou la communication	SAÉ			
Création d'un événement comme outil de branding	SAÉ			

## SEMESTRE 4 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>Marketing</b>	Compétence						6 crédits
Stratégie marketing	Ressource			15h			
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LV B appliquée au commerce 4	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 4	Ressource			9h	6h		
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ			10h	5h		
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ			5h	10h		
Portfolio 4	SAÉ			10h	15h		
Stage SME	SAÉ			10h			
<b>Vente</b>	Compétence						6 crédits
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Ressource			7h	8h		
Droit du travail	Ressource			10h			
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource			7h	8h		
LV B appliquée au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 4	Ressource			9h	6h		



Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Communication commerciale</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Conception d'une campagne de communication	Ressource	15h		
Droit du travail	Ressource	10h		
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ	10h	5h	
Pilotage commercial d'une organisation	SAÉ	5h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	Stage	10h		
<b>Branding</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel	Ressource	5h		
Relations publiques et relations presse	Ressource	15h		
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	
Portfolio S4	Portfolio	10h	15h	
Stage SME	SAÉ	10h		
<b>Evénementiel</b>	<b>Compétence</b>			<b>6 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 4	Ressource	7h	8h	
LV B appliquée au commerce 4	Ressource			
Espagnol	Ressource	7h	8h	
Italien	Ressource	7h	8h	
Allemand	Ressource	7h	8h	
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h	
Expression, communication, culture 4	Ressource	9h	6h	
Projet Personnel Professionnel 4	Ressource	5h		
Organisation et logistique	Ressource	14h	6h	
Gestion commerciale	Ressource	6h	4h	
Organisation d'événement comme outil de branding	SAÉ	10h	10h	



Portfolio S4  
Stage SME

Portfolio  
Stage

10h 15h  
10h

## BUT 3

### SEMESTRE 5 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						8 crédits
Stratégie d'entreprise 1	Ressource			20h			
Financement et régulation de l'économie	Ressource			15h			
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel	Ressource			10h			
Projet de communication événementiel	SAÉ						
<b>VENTE</b>	Compétence						8 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques 1	Ressource			8h	12h		
Droit des activités commerciales 2	Ressource			15h			
Analyse financière	Ressource			11h	4h		
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Expression, communication, culture 5	Ressource			12h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
Projet de communication événementiel	SAÉ			65h	15h		
<b>BRANDING</b>	Compétence						7 crédits
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource			7h	8h		
LVB appliquée au commerce 5	Ressource						
Espagnol	Ressource			7h	8h		
Italien	Ressource			7h	8h		
Allemand	Ressource			7h	8h		
Anglais renforcé	Ressource			7h	8h		
Projet personnel professionnel 5	Ressource			10h			
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource			9h	6h		





Stratégie de développement de marques 1	Ressource	18h				
Marketing digital de la marque	Ressource	12h	6h			
Projet de communication événementiel	SAÉ	65h	15h			
<b>EVENEMENTIEL</b>	<b>Compétence</b>					<b>7 crédits</b>
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	7h	8h			
LVB appliquée au commerce 5	Ressource					
Espagnol	Ressource	7h	8h			
Italien	Ressource	7h	8h			
Allemand	Ressource	7h	8h			
Anglais renforcé	Ressource	7h	8h			
Projet personnel professionnel	Ressource	10h				
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	9h	6h			
Organisation et logistique	Ressource	11h	4h			
Conception graphique	Ressource	8h	16h			
Marketing de l'événementiel	Ressource	18h				
Gestion commerciale	Ressource	12h				
Projet de communication événementiel	Ressource	65h	15h			

## SEMESTRE 6 SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	<b>Compétence</b>						<b>5 crédits</b>
Stratégie d'entreprise	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>VENTE</b>	<b>Compétence</b>						<b>5 crédits</b>
Négocier dans des contextes spécifiques 2	Ressource			5h	10h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>BRANDING</b>	<b>Compétence</b>						<b>10 crédits</b>
Stratégie de développement de marque	Ressource			15h			
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			
<b>EVENEMENTIEL</b>	<b>Compétence</b>						<b>10 crédits</b>
Événementiel sectoriel	Ressource			13h	7h		
Portfolio S6	Portfolio			35h	5h		
Stage SME S6	Stage			20h			

## BUT 3 ALTERNANCE SME

### SEMESTRE 5 ALTERNANCE SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
--	--------	-----	----	----	----	-----	------



<b>MARKETING</b>	Compétence		8 crédits
Stratégie d'entreprise 1	Ressource	20h	
Financement et régulation de l'économie	Ressource	14h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	16h	
Analyse financière	Ressource	16h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication, culture 5	Ressource	24h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h	
<b>VENTE</b>	Compétence		8 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource	20h	
Droit des activités commerciales 2	Ressource	16h	
Analyse financière	Ressource	16h	
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliquée au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Expression, communication, culture	Ressource	24h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h	
<b>BRANDING</b>	Compétence		7 crédits
Anglais appliqué au commerce	Ressource	24h	
LVB appliqué au commerce	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	
Allemand	Ressource	14h	
Anglais renforcé	Ressource	14h	
Projet personnel professionnel	Ressource	10h	
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	20h	
Stratégie de développement de la marque	Ressource	18h	
Marketing digital de la marque	Ressource	18h	
Projet de communication événementiel	Ressource	76h	
<b>EVENEMENTIEL</b>	Compétence		7 crédits
Anglais appliqué au commerce 5	Ressource	24h	
LVB appliqué au commerce 5	Ressource		
Espagnol	Ressource	14h	
Italien	Ressource	14h	



Allemand	Ressource	14h
Anglais renforcé	Ressource	14h
Projet personnel professionnel	Ressource	10h
RCN appliquées à la stratégie de marque et à l'événementiel	Ressource	20h
Organisation et logistique	Ressource	16h
Conception graphique	Ressource	24h
Marketing de l'événementiel	Ressource	18h
Gestion commerciale	Ressource	12h
Projet de communication événementiel	SAÉ	76h

## SEMESTRE 6 ALTERNANCE SME

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
<b>MARKETING</b>	Compétence						5 crédits
Stratégie d'entreprise	Ressource			16h			
Portfolio 6	Portfolio			10h			
<b>VENTE</b>	Compétence						5 crédits
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			10h			
Portfolio	Portfolio			10h			
<b>BRANDING</b>	Compétence						10 crédits
Stratégie de développement de la marque	Ressource			16h			
Portfolio	Portfolio			10h			
<b>EVENEMENTIEL</b>	Compétence						10 crédits
Événementiel sectoriel	Ressource			20h			
Portefolio	Portfolio			10h			