

CONSEIL D'ADMINISTRATION DE L'UNIVERSITÉ DE TOURS
Séance du 8 juillet 2024**DÉLIBÉRATION n°2024-69**

Le conseil d'administration s'est réuni le lundi 8 juillet 2024 en séance plénière, sur convocation du Président de l'université, adressée le vendredi 28 juin 2024.

Point de l'ordre du jour :

5.1. Propositions de la commission de la formation et de la vie universitaire du 27 juin 2024 - pédagogie

.....

Vu le code de l'éducation,

Vu les statuts de l'université de Tours,

Vu l'avis de la commission de la formation et de la vie universitaire du 27 juin 2024,

Exposé de la décision :

Le conseil d'administration doit approuver les propositions de la commission de la formation et de la vie universitaire du 27 juin 2024 relatives à la pédagogie.

Proposition de décision soumise au conseil :

- approbation des propositions de la commission de la formation et de la vie universitaire du 27 juin 2024 relatives à la pédagogie, conformément aux avis et pièces joints à la présente délibération.

Après en avoir délibéré, le conseil d'administration approuve la présente décision, comme suit :

Nombre de membres constituant le conseil : 36	DÉCOMPTE DE VOIX
Nombre de membres en exercice : 36	Abstentions : 0
Quorum : 18	Votants : 26
Membres présents : 19	Blanc(s) ou nul(s) : 0
Membres représentés : 7	Votes exprimés : 26
Total des membres présents et représentés : 26	Majorité requise : 14
	Pour : 26
	Contre : 0

Pièces jointes :

- Avis et pièces de la commission de la formation et de la vie universitaire du 27 juin 2024.

Fait à Tours,

Le Président de l'université

Arnaud GIACOMETTI

EXERCICE 2024**COMMISSION DE LA FORMATION ET DE LA VIE UNIVERSITAIRE DE L'UNIVERSITÉ DE TOURS**
Séance du 27 juin 2024**AVIS n°CFVU/2024-009**

La commission de la formation et de la vie universitaire s'est réunie le 27 juin 2024 en séance plénière, sur convocation du Président de la Commission de la formation et de la vie universitaire, adressée le 12 juin 2024.

Point de l'ordre du jour :**2. Pédagogie**

- 2.1. Offre des « Compétences, Engagement, Réflexion citoyenne et Pratiques » (CERCIP) pour l'année universitaire 2024-2025
- 2.3. IUT de Blois
 - 2.3.1. Demande d'ouverture en apprentissage de deuxième année du BUT mesures physiques parcours matériaux et contrôles physicochimiques
- 2.5. Offre de formation 2024-2028 : modification de maquettes

.....

Vu le code de l'éducation ;

Vu les statuts de l'université de Tours ;

2.1. Offre des « Compétences, Engagement, Réflexion citoyenne et Pratiques » (CERCIP) pour l'année universitaire 2024-2025**Exposé de l'avis :**

La commission a été invitée à examiner et à émettre un avis sur l'offre des « Compétences, Engagement, Réflexion citoyenne et Pratiques » (CERCIP) pour l'année universitaire 2024-2025.

Proposition d'avis soumis à la commission :

Avis favorable de la commission sur l'offre des "Compétences, Engagement, Réflexion citoyenne et Pratiques (CERCIP) pour l'année universitaire 2024-2025.

Après en avoir délibéré, la commission de la formation et de la vie universitaire donne un avis favorable sur la présente proposition, comme suit :

Nombre de membres constituant la Commission : 40
Nombre de membres en exercice : 35
Quorum : 18
Nombre de membres participant à la délibération : 19
Abstention : 0
Votes Exprimés : 19
Pour : 19
Contre : 0

Pièce jointe :

- offre des "Compétences, Engagement, Réflexion citoyenne et Pratiques" (CERCIP)

2.2. Demande d'ouverture en apprentissage de deuxième année du BUT mesures physiques parcours matériaux et contrôles physicochimiques

Exposé de l'avis :

La commission a été invitée à examiner et à émettre un avis sur la demande d'ouverture en apprentissage de deuxième année du BUT mesures physiques parcours matériaux et contrôles physicochimiques au sein de l'IUT de Blois à compter de l'année universitaire 2024-2025.

Proposition d'avis soumis à la commission :

Avis favorable sur la demande d'ouverture en apprentissage de deuxième année du BUT mesures physiques parcours matériaux et contrôles physicochimiques à compter de l'année universitaire 2024-2025.

Après en avoir délibéré, la commission de la formation et de la vie universitaire donne un avis favorable sur la présente proposition, comme suit :

Nombre de membres constituant la Commission : 40 Nombre de membres en exercice : 35 Quorum : 18 Nombre de membres participant à la délibération : 19 Abstention : 0
Votes Exprimés : 19 Pour : 19 Contre : 0

Pièce jointe :

- fiche d'intention d'évolution de formation

2.3.1. Offre de formation 2024-2028 : modification de maquettes

Exposé de l'avis :

La commission a été invitée à examiner et à émettre un avis sur les modifications de maquettes proposées par les composantes dans le cadre de la nouvelle offre de formation 2024-2028.

Proposition d'avis soumis à la commission :

Avis favorable de la commission sur les modifications de maquettes proposées par les composantes dans le cadre de la nouvelle offre de formation 2024-2028.

Après en avoir délibéré, la commission de la formation et de la vie universitaire donne un avis favorable sur la présente proposition, comme suit :

Nombre de membres constituant la Commission : 40 Nombre de membres en exercice : 35 Quorum : 18 Nombre de membres participant à la délibération : 19 Abstention : 0
Votes Exprimés : 19 Pour : 19 Contre : 0

Pièce jointe :

- récapitulatif des modifications de maquettes

Fait à Tours, le 1er juillet 2024,

La Présidente du Conseil
académique



Sylvie HUBERT-MOUGIN

DESCRIPTIFS DES CREATIONS CERCIP PROPOSEES

POUR L'ANNEE UNIVERSITAIRE 2024-2025

SERVICE SANTE ETUDIANT

As de cœur – amitié, amour et sexualités sans violence

Cet enseignement permettra aux étudiants de l'université de participer à d'ateliers interactifs et ludiques sur les thèmes suivants :

- Définir les relations respectueuses et positives sur le plan amoureux, amicale, familiale et professionnel avec un zoom sur les compétences psychosociales (développées par des expérimentations).
- Identifier et comprendre les comportements violents : quelles sont les causes, les conséquences et comment reconnaître les signaux d'alarme.
- Comment soutenir les amies et amis.
- Prévenir les violences sexualisées et comprendre la notion de consentement.
- Communiquer avec respect (communication non violente) et vivre ses émotions.

Capacités transversales :

- Collaboration
- Communication
- Démarche réflexive

IncluCampus : projet universitaire sur le handicap et l'inclusion

Objectif : sensibiliser les étudiants actuels sur les handicaps à travers un programme de promotion de l'inclusion des ESH de l'université de tours auprès de lycéens.

- SÉANCE N°1 : HANDICAPS : RAPPELS, DÉFINITIONS & TYPOLOGIES
- SÉANCE N°2 ET N°3: L'UNIVERSITE ET HANDICAP
- SÉANCE N°4,5,6 : PREPARATION DE LA SENSIBILISATION DU HANDICAP AUPRES DE LYCEENS
- SEANCE N°7: PRESENTATION DU MONDE DU HANDICAP DANS L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR LORS D'UNE VISITE DANS UN LYCEE
- SÉANCE N°8 : VISITE AUX LYCEENS DE L'UNIVERSITE
- SÉANCE N°9: VIDEO
- SEANCE N°10 : BILAN

SCIENCES ET TECHNIQUES

Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'énergie (sans jamais oser le demander)

Avant d'être une question sociétale de premier plan, l'énergie est un concept né dans le cadre de la physique où sa définition et la compréhension de ses propriétés se sont affinées au fil des siècles avec les progrès de la science. Cet enseignement, qui ne requiert aucun prérequis et s'adresse à quiconque (de formation scientifique ou pas), propose un panorama qualitatif, historique, scientifique voire même épistémologique, de l'énergie et de son utilisation tant en science fondamentale (pour comprendre les phénomènes naturels) qu'en science

appliquée (par exemple pour comprendre les contraintes qui existent lors de sa production, de son transport, de son stockage, etc.).

LISTE DES PROPOSITIONS CERCIP ANNEE UNIVERSITAIRE 2024-2025

CREATION

SERVICE/COMPOSANTE	SEMESTRES	INTITULE RECISO	OBSERVATIONS
SERVICE DE SANTE ETUDIANTE	2	As de cœur - amitié, amour et sexualités sans violence	Animation par deux infirmières du SSE
SERVICE DE SANTE ETUDIANTE	?	IncluCampus : projet universitaire sur le handicap et l'inclusion	
SCIENCES ET TECHNIQUES	2	Tout ce que vous avez toujours voulu savoir sur l'énergie (sans jamais oser se le demander)	
SERVICE CULTUREL	1 et 2	11 nouveaux ateliers de pratiques artistiques et culturelles	Théâtre (Blois et Tours, Littératures orales, Filmer/Famille, Techniques mixtes de sculpture, Reportage photographique, Atelier Voix (Blois et Tours) - Découverte du jeu théâtral - Atelier résidence dessin et peinture - Atelier performatif théâtre et musique

RENOUVELLEMENT

COMPOSANTE	SEMESTRE	INTITULE RECISO	OBSERVATIONS
DIRECTION DE LA VIE ETUDIANTE	1 et 2	Engagement bénévole	6 types d'engagement possibles : Missions auprès de partenaires, engagement associations étudiantes, engagement associations extérieures, délégué de promotion, étudiant élu et engagement volontaire (<i>service civique, sapeur-pompier volontaire ou réserviste</i>)
MOIP	1 et 2	Aborder le monde de l'entreprise	
MOIP	1 et 2	Créa'Campus	
MOIP	2	Mieux s'exprimer en entretien avec les outils du théâtre	
SERVICE CULTUREL	1 et 2	Ateliers de pratiques artistiques et culturels	Atelier chorale - Atelier Art vidéo - Atelier photographique de portrait - Atelier slam - Une approche du dessin - Les langages du dessin - Initiation à la bande dessinée - Création d'un parcours sonore - Orchestre Universitaire de Tours - Ensemble vocal universitaire de Tours - Troupe universitaire de Tours - Validation de pratiques artistiques faites avec les structures partenaires
SERVICE DES ETUDES ET DES FORMATIONS	1 et 2	Objectif alimentation durable	
SERVICE DES ETUDES ET DES FORMATIONS	1 et 2	Validation de l'activité salariée	
SERVICE DU PILOTAGE DE LA TRANSITION ECOLOGIQUE	2	Mobilités et transports bas carbone	
SERVICE DE SANTE ETUDIANTE	1 et 2	Soyez acteur de votre sécurité routière	
SCIENCES ET TECHNIQUES	2	SUCCESS GAME A GRANDMONT	
SUAPS	1 et 2	Activités physiques et sportives	Aquaphobe - Arts du Cirque (Jonglerie)- Athlétisme – Aviron - Badminton - Basket-Ball - Boxe Anglaise - Boxe Française – Savate - Canoë – Kayak - Cardio bike – Charleston - Cross Training - Boxe – Crossfitness - Danse Atelier Chorégraphique - Danse Chinoise - Danse Contemporaine - Danse Indienne - Danse Orientale - Danse Tahitienne - Disc Golf – Escalade - Escalade Bloc - Fitness - Remise en Forme – Football – Futsal - Gestion du stress par l'activité physique – Golf - Gymnastique Artistique – Handball - Hip Hop - Interval Training – Judo - Jujitsu - Self Défense – Karaté - Lindy Hop - Marche nordique - Modern'Jazz – Musculation – Natation - Natation et Palmes - Padel Tennis – Pétanque - Pickle ball – Pilates - Préparation mentale - Qi Gong – Relaxation - Rock n' Roll – Salsa - Self Défense – Shiatsu – Sophrologie – Squash - Stretching - Techniques d'étirement - Taïso - Self Défense – Tango - Théâtre Impro - Tir à l'arc – Trail – Troupe de danse universitaire - Ultimate-Frisbee - Volley-Ball – Yoga - Yoga Aérien

Merci de compléter les champs ci-dessous et de renvoyer la fiche avant le 19/02/2021 par mail au CFA des Universités Centre-Val de Loire : projet@cfa-univ.fr

Composante : IUT de Blois

Nom de la formation : Bachelor Universitaire de Technologie, spécialité Mesures Physiques, année 2 (BUT2)
Parcours Matériaux et Contrôles Physicochimique (MCPC)

Votre demande d'évolution de formation en apprentissage :

- Ouverture
 Fermeture
 Non ouverture (fermeture temporaire)

Ajustement (ex : changement d'option, dédoublement de groupe ...), précisez :

Demande d'ouverture de la formation BUT2 mesures Physiques en apprentissage (contrats de 2 ans), pour le parcours MCPC (matériaux et contrôles physico-chimiques).

- Effectif actuel : 1 apprenti en BUT2 parcours T1
- Effectif souhaité : 14 en BUT 2 pour le parcours MCPC
- Modification de l'annexe pédagogique (ex : augmentation du nombre total d'heures du fait du dédoublement ...) : **aucune modification**, les parcours apprentis sont mutualisés avec les parcours étudiants
- Evolution budgétaire à prévoir oui non (pas d'enseignements supplémentaires ; mutualisation des cours avec les étudiants en formation initiale)

Formation existante en cycle initial : (donnée concernant le B.U.T Mesures Physiques)

Date d'accréditation : la formation MP existe à l'IUT de Blois de puis 1993. Le nouveau diplôme (BUT) MP est à nouveau accrédité pour la période 2024-2029.

Nombre d'étudiants cette année : 41 en 1A, 23 en 2A dont 1 apprenti et 13 en 3A dont 5 apprentis (données du BUT MP au 01/12/2023)

Nombre de candidats cette année : Parcoursup 2023: 470

- Oui
 Non
 En cours d'accréditation

Formation existante en contrat de professionnalisation :

- Oui si oui, nombre d'étudiants concernés :
 Non

Filière dans l'établissement (cursus) :

- Oui, précisez : Le BUT est une formation en trois ans. Nous souhaitons avec cette demande ouvrir les deuxième et troisième années du BUT MP en apprentissage. Cela permettra de clarifier notre offre d'apprentissage aux yeux des candidats.
 Non :

Lieu de formation : IUT de Blois , 15 rue de la chocolaterie , 41000 Blois

Aire de recrutement :

- Locale ou départementale
 Régionale
 Interrégionale

Nationale

Secteur(s) professionnel(s) :

Mesure-acquisition-traitement de données, assurance et contrôle qualité, automatique, caractérisation et science des matériaux, chimie, informatique, métrologie-étalonnage, mécanique, thermique, radiothérapie-nucléaire.

Types d'entreprise pouvant former les apprentis :

PME PMI, entreprises privées, entreprises publiques et fonction publique.

Nombre de structures d'accueil dans le bassin d'emploi

En se basant sur les données d'accueil des stagiaires de MP de 2017 à 2021= 74 structures d'accueil en France

- En Région Centre-Val de Loire : 52
- Hors région Centre-Val de Loire: 22

Voir liste des entreprises ayant accueillies des stagiaires entre 2017 et 2020 en Annexe. Les données 2020 sont peu significatives du fait de la crise sanitaire qui a fortement impacté le nombre de stages.

Comment justifiez-vous cette demande d'évolution ?

(à développer en une page maximum)

Le BUT Mesures physiques à l'IUT de Blois est depuis le 01/09/2022 ouvert en apprentissage à partir de la deuxième année pour le parcours Techniques d'Instrumentation (contrats de 2 ans correspondant aux BUT2 et BUT3).

Pour monter progressivement en puissance, nous avons l'an dernier demandé la possibilité de proposer des contrats d'une durée de 1 an aux étudiants de BUT3 MP pour le parcours Matériaux et Contrôles Physicochimique

Nous demandons la possibilité de proposer des contrats d'une durée de 2 ans aux étudiants de BUT2 MP pour le parcours Matériaux et Contrôles Physicochimique

Justification :

Parmi nos étudiants non apprentis actuellement en BUT1, plusieurs ont manifesté leur souhait de devenir apprentis dès le BUT 2 et de choisir le parcours Matériaux et Contrôles Physico-Chimiques.

Ceci permettra de clarifier notre offre d'apprentissage aux yeux des candidats, avec une ouverture pour les 2 parcours à partir du BUT2.

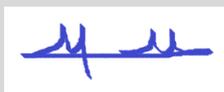
Responsable de la formation / de la demande d'ouverture (nom et coordonnées) :

Monsieur Mustapha ZAGHRIOUI, chef du département Mesures Physiques, IUT de Blois, 15 rue de la chocolaterie CS 32903 41029 Blois

Date de la demande

19/12/2023

Nom et signature du Demandeur



Mustapha ZAGHRIOUI

Nom et signature du Directeur de la composante



Samuel CALLE

Personnes à contacter au CFA des Universités Centre-Val de Loire :

Directrice	Responsable administratif
Françoise LE VEZU 06 20 02 22 60 directeur@cfa-univ.fr	Gilles Lageyre 07 84 85 84 76 directeur@cfa-univ.fr

Annexe Liste des stages MP de l'IUT de Blois 2017-2021

Nom d'établissement d'accueil	Commune	code postal	Service d'accueil - type de mission	année	secteur
ESTERRE LA CHARRELLE	LA CHARRELLE VENDOMOISE	41330	manufacturing	2017	privé
Bos HD	NANTES CEDEX 3	44306		2018	privé
BORG WARNER TURBO & EMISSION SYSTEMS FRANCE	BLOIS	41000	SECTEUR ENDURANCE	2021	privé
BOUTEVES TRAVAUX PUBLICS	GEVANDOURT	78280	Qualité	2018	privé
BRIGHTLOOP INDUSTRIES	PARIS	75020	Mesures thermiques	2019	privé
Bureau de Recherches Géologiques et Minières	ORLANS	45100	Chimie	2019	établissement public
Cashmetal FWP SAS	SAINTE-SUZANNE	25630	Service Qualité	2020	privé
CATOIRE SEMI	MARTIZAY	36220	Métrologie	2019	établissement public
CEA Le Ripault	MONTS	37250	SCMP	2017	établissement public
CEA LE RIPOULT	MONTS	37260	Sciences des matériaux	2019	établissement public
CEA Le Ripault	MONTS	37260		2021	établissement public
CEMTHI	ORLANS	45071	la mesure de la résistivité à basse température	2017	fonction publique
Ceop IMO Allumeur	TOURS	37100	Mesures métrologiques	2018	privé
Clariant Healthcare Packaging	ROMORANTIN LANTHENAY	41200	Contrôle qualité	2018	privé
CNRS - ST Laurent des Eaux	SAINT-LAURENT DES EAUX	41220	TECHNIQUE - ESSAIS	2018	privé
CNRS - ST Laurent des Eaux	SAINT-LAURENT DES EAUX	41220	service Ess	2020	privé
CNRS DAMPIERRE EN BURLY	DUZOUER-SUR-LOIRE	45270	Automatisme assis	2017	privé
CNRS - Délégation Centre Limousin Poitou-Charantes	ORLANS	45071	CEMTHI HT	2017	fonction publique
CNRS pour le compte du LAL	GF SUR YVETTE	91808	Bureau d'étude du service développement	2018	fonction publique
Coelys	BEAUVAIS	60000	création d'un outil informatique	2020	privé
CDIAS CST	MAGNY-LES-HAMEAUX	78114	DIRECTION TECHNIQUE	2021	privé
COMPAGNE DES EAUX ET DE L'ODZNE	BLOIS	41000	Chimie	2019	privé
Delphi Technologies	BLOIS	41000	Métrologie	2017	privé
Delphi Technologies	BLOIS	41000	Service Amélioration Continue CVA	2018	privé
Delphi Technologies	BLOIS	41000	Sciences des matériaux	2019	privé
Delphi Technologies	BLOIS	41000	Métrologie	2018	privé
DTF medical	TOURS	37032	Métrologie	2019	privé
DUNCHA	BLOIS	41000	MÉTROLOGIE	2021	privé
EDF	AVOINE	37420	Acquisition, traitement et mise au point de suivi de transpondeur de données	2018	privé
Engie Cofely	ST-CYR-SUR-LOIRE	37340	Automatique, régulation	2018	privé
EREA INGENIERIE	AZAY-LE-RODEAU	37190	Participation aux études d'impact de parcs éoliens et mesures de réception post installations.	2020	privé
Fareva	POÇE-SUR-CISSE	37530	Métrologie - Utilités	2020	privé
GETINSE-LA CAULHÈRE	VENDÔME	41100	contrôle réception	2018	privé
GETINSE-LA CAULHÈRE	VENDÔME CEDEX	41100	Assurance qualité	2019	privé
HUNTCHESSON SNC	JOUE LES TOURS	37304	Systèmes de Transmission	2018	privé
HUNTCHESSON SNC	JOUE LES TOURS	37304	Sciences des matériaux	2019	privé
Hutchinson-PALESTRA inc. Aerospace and Industry AntiVibration Systems	CHATEAUDUN	28207	Laboratoire Matériaux	2018	privé
IIR composites International	VINEUIL	41350	Qualité	2017	privé
IIR composites International	VINEUIL	41354	Sciences des matériaux	2019	privé
INRA	METZURAY	37380	Physiologie	2018	fonction publique
Institut Jean Lamour	NANCY	54011	Equipe 405	2018	fonction publique
Ioan Stefan Institute	IULIJAANA	1000	Electronic Ceramics Department	2018	international
International Geothermal Centre	BORJONA	44402	Mesures thermiques	2019	international
Ioan Stefan Institute	IULIJAANA	1000	synthesis and characterisation of ceramic thick	2017	international
Ioan Stefan Institute	IULIJAANA	1000	Sciences des matériaux	2019	international
Ioan Stefan Institute	IULIJAANA	1000	Sciences des matériaux	2019	international
Ioan Stefan Institute	IULIJAANA	1000	Sciences des matériaux	2018	international
Laboratoire Bally-Crest	VERDUNNET	28500	Métrologie	2019	privé
Laboratoire Spicontrol	TOURS	37000	Recherche et développement	2018	privé
Lafarge Cements	BAIE MAHAULT	97103	Laboratoire qualité	2018	privé
LDMI	VENDÔME	41100	Etudes métrologiques avec mesures d'incertitudes	2018	privé
Le Greille	DUZOUER SUR LOIRE	45370	vérification et réglages des pesées de la machine de conditionnement des œufs.	2018	privé
Lig'Air	SAINT-CYREN-VAL	45590	Technique	2020	international
Linköping University	LINKÖPING	581 83	Sciences des matériaux	2019	international
Linköping University	LINKÖPING	581 83	Sciences des matériaux	2019	international
Linköping University	LINKÖPING	581 83	Sciences des matériaux	2019	international
Linköping University	LINKÖPING	581 83 Suede	Energy materials group	2018	international
MAGEO	JOUE LES TOURS	37300	Suivi métrologique	2017	privé
Magnet France SAS	RICHEMILLY	56370		2017	privé
Mecachrome France	AMBOISE	37400	Métrologie Mecachrome Amboise	2018	privé
Mecachrome France	AMBOISE	37400	Métrologie	2019	privé
Mecachrome France	AMBOISE	37400	Métrologie	2020	privé
Michelin	JOUE-LES-TOURS	37304	Service Qualité	2018	privé
Michelin	JOUE-LES-TOURS	37304	Mesure Qualité	2018	privé
Michelin	CLERMONT FERRAND	63040	Contrôle et conformité	2020	privé
National Institute of Technology (ichinohski) College	ICHINOHSEI-SH	021-8511	Research on Production Engineering	2017	international
National Institute of Technology, Fukushima College			Mesures électriques	2019	international
National Institute of Technology, Fukushima College	FUKUSHIMA	970-8034	Constructing a prototype of human measurement system for human emotion/behavior estimation	2017	international
National Institute Of Technology, Kagawa College	MITOYO	769-1103	Physicochimie	2019	international
National Institute of Technology, Oyama College	OYAMA (Japan)	323-0806	Mechanical department	2018	international
NOE'S-PARK PLUGS (FRANCE) SAS	MEUNG SUR LOIRE	45130	Assurance qualité	2019	privé
Pañ Genesidic technologies	BRUZ	35170	mettre au point une méthode de mesure et de calibration des ultrasons dans un bain à conque.	2020	privé
Pôle Santé Léonard de Vinci	CHAMBRAY-LES-TOURS	37170	Oncologie Radiothérapie	2017	fonction publique
PRECAST	THORE LA ROCHELETTE	41100	Cara cribration des matériaux pour la simulation de coulée	2020	privé
Privé	VELUZY-VILLAUDRAY	78140	Mesures métrologiques	2019	privé
RADIALL	CHATEAU-RENAULT	37110	laboratoire d'essais	2018	privé
Renault Le Mans	LE MANS	72086	UET	2017	privé
Roux SA	VENDÔME	41100	Ess et essais	2018	privé
SA Cilas	ORLANS	45063	Cara cribration d'interfaces thermiques/Evaluation des comportements thermomécaniques	2018	privé
SAFRAN AEROSYSTEMS DUCTS	COMPIEGNE	60200	Etude analytique et numérique du procédé de centrage par enroulement.	2020	privé
Safran Aerosystems Hydraulics	CHATEAUDUN	28200	Etude analytique et numérique des temps et bague	2020	privé
SAFRAN ELECTRONICS & DEFENSE	ERAGNY	95610	CE systèmes de navigation	2020	privé
SARL DIMESSE Tours	SAINT-AVERTAIN	37350	Métrologie	2018	privé
Senior Aerospace Emto	FOSSÉ	41330	Sciences des matériaux	2019	privé
Senior Flexions	BLOIS	41000	Métrologie	2017	privé
Senior Flexions	BLOIS	41000	Métrologie	2018	privé
Senior Flexions	BLOIS	41000	Automatique, régulation	2019	privé
SIF France	SAINT-CYR-SUR-LOIRE	37340	GTF	2018	privé
SIF France	SAINT-CYR-SUR-LOIRE	37340	Intégration des données d'établissements	2018	privé
SIMC	CHATEAUDUN	28200	Qualité	2018	privé
SMIS	GF SUR YVETTE	91352	SMIS	2018	privé
SMOP	LA CHAUSSEE SAINT-VICTOR	41260	Qualité	2017	privé
SNEZ Renault	TOURS	37062	Acquisition et traitement du signal	2019	privé
SOCDIFER	SAINT-PIERRE-DES-CORPS	37702	Métrologie	2017	privé
SoftBair Robotics Europe	PARIS	75015	ESL2 Hautevare Mécatronique	2018	privé
STL	SAINTE-LAMBERT LA POTHERE	48070	GRES	2018	privé
STMicroelectronics	TOURS	37100	Métrologie	2019	privé
SUEZ GROUPE	PARIS LA DEFENSE	92040	Cluster Data and Emerging Risks	2018	privé
TECHNOLOGIE SERVIER	ORLANS	45000	GALENOLIE	2021	privé
THALES LAS France SAS	SAINT-HEAND	42570	Mise à jour et création des fiches d'instruction aux mesures à froid	2020	privé
TP concept	BLOIS	41000	formation d'opérateurs coulés à froid	2017	privé
Université de Poitiers	POTIERS	86062	Hydrodynamique et écoulements environnement	2017	fonction publique
Université de Tours	TOURS	37032	EPN (Ecou 3)	2018	fonction publique
Université de Tours	BLOIS	41000	Acquisition et traitement du signal	2019	fonction publique
Université de Tours	BLOIS	41000	Sciences des matériaux	2019	fonction publique
University of Brighton	BRIGHTON	BN1 9QJ (GB)	synthesis and Application of cryopels	2018	international
X Labels	BLOIS	41000	Métrologie	2019	privé
Xodiac Hydraulics	CHATEAUDUN	28200	Mettre en place un stock physique et informatique concernant les instruments de mesure associés aux bancs d'essai.	2017	privé



CFVU du 27/06/24 - Révision des maquettes

1.

Mention Humanités Numériques

Mention Histoire, Civilisations, Patrimoine (4 parcours)

=> Modification de la numérotation

2.

Mention Humanités Numériques

Mention Histoire, Civilisations, Patrimoine (4 parcours)

Semestre 7

UE 1 Tronc commun

7.1.7 Anglais

=> Modification MCC

Semestre 8

UE 1 Tronc commun

8.1.4 Anglais

=> Modification MCC

Semestre 8

UE 1 Tronc commun

8.1.1 Journée d'études UMR CESR. Humanités et numérique

=> Correction erreur de report de volume horaire (6h) depuis la maquette votée en conseil d'UFR du 12 janvier 2023 et à la CFVU du 28 mars 2024.

3.

Mention Histoire, Civilisations, Patrimoine (4 parcours)

Semestre 7

UE 1 Tronc commun

7.1.4 Numérique. Web

=> Modification MCC

Note

- Pour information
- Pour attribution
- Pour arbitrage

Emetteur Faculté de droit, d'économie et des sciences sociales
Date 25 juin 2024
A l'attention de Commission Formation et Vie Universitaire du 27 juin 2024
Sous couvert de Olivia Robin-Sabard, Assesseur à la pédagogie
Objet Modifications des maquettes

Observations ou directives

Services :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Responsable Administratif :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

Assesseur / Doyen :

Cliquez ou appuyez ici pour entrer du texte.

La Faculté de droit, d'économie et des sciences sociales présente les modifications suivantes des maquettes de formation 2024-2025 :

En licences :

- Pour toutes les L2 : remplacement du terme CERCIP en transition écologique
- LAS : dépôt des maquettes LAS économie 1, 2 et 3 sur UTBOX
- Licence Géographie : rajout des matières d'histoire oubliées sur les premières maquettes et modification des MCC erronées sur une matière d'histoire (ligne 20, 24, 46 et 50 : pas de crédits donc pas de MCC)
- LP MJPM : modification MCC stage (session unique)
- DFDA : modification MCC session 2 (ligne 65)



En masters :

Deux parcours sont concernés :

-M2 Conseil et Contentieux (inversement des matières entre le S9 et S10 et modifications des coef et ECTS)

-M1 Géographie (ETP, TU et RECH) changement de cours proposés entre les trois parcours à l'UE 8.3.2.

Ces modifications n'entraient pas de changements sur le volume des cours pour les étudiants ou le coût des maquettes.

Christophe BOLIVAR-RAGAIGNE

SIGNÉ

Responsable administratif

Demandes de rectifications maquettes CFVU juin 2024

- **Toutes les maquettes**
Rectification des calculs pour les totaux volumes horaires / ECTS en cas de choix
- **Maquette double licence droit-langues**
Modifications concernant l'organisation de l'EP « ressources documentaires », suivi en L1 côté DESS et en L2 côté L&L
Modification d'intitulé S6 public pour mise en cohérence avec la maquette de droit (EP 6.2.2 PUB Droit et Libertés Fondamentaux remplacé par EP 6.2.2 PUB Droit de la fonction publique)
- **Maquette licence anglais**
Modification d'intitulés pour permettre plus de souplesse suite à l'annonce de la réforme des concours de recrutement de l'enseignement
Alignement des volumes horaires de l'option Expression et Compréhension orales aux deux semestres de L2
- **Maquette double licence anglais-espagnol**
Correction erreur de report de volume horaire depuis la maquette d'anglais
Report du changement du volume horaire Expression et Compréhension orales de la maquette d'anglais aux deux semestres de L2
- **Maquette double licence anglais-italien**
Report du changement du volume horaire Expression et Compréhension orales de la maquette d'anglais aux deux semestres de L2
- **Maquette licence LEA**
Correction inversion de volumes horaires pour le parcours « oui-si » anglais-italien
- **Maquette licence LEA Bochum**
Correction erreur de report de volume horaire depuis la maquette de lettres
- **Maquette licence SDL**
Modifications MCC
- **Maquette licence module libre LED**
Modifications MCC
- **Maquette licence module libre grands textes**
Modifications d'intitulés
- **Maquette master AALF**
Rectification concernant le partage des coûts avec le CFUO
- **Maquette master Arts, Lettres, Civilisations**
Parcours Lettres
Modification de la présentation pour rendre visible la possibilité pour les étudiants de remplacer un EP de littérature par un autre, choisi dans l'offre de formation de l'université, possibilité qui existe déjà dans la maquette actuelle

Parcours Création de projets culturels

Ajout option « théâtre en anglais »

- **Maquette master Métiers des langues et de la culture (Italien / histoire de l'art)**
Modification de la présentation du semestre 10 pour clarifier le statut du mémoire
Corrections MCC pour les EP partagés avec le master philosophie

CFVU du 27/06/24

Révision des maquettes

- Maquette modifiée : **Master MAE parcours doubles compétences**

Modification Maquette

Modification : (semestre 8)

- EP85.2 Méthodologie et application de la recherche (apprentissage ou stage facultatif) – ajout apprentissage et stage

Modification : (semestre 10)

- EP101.1 Mémoire et apprentissage (ou stage facultatif) - – ajout apprentissage et stage

- EP104.1 Business english – TOEIC – ajout du TOIEC

- Maquette modifiée : **Master MAE parcours Ingénieur Manager**

Modification Maquette

Modification : (semestre 10)

- EP01.1 Mémoire et apprentissage (ou stage facultatif) – ajout apprentissage et stage

- EP04.1 Business english – TOEIC - ajout du TOIEC

- Maquette modifiée : **Master Finance parcours Chargé d'affaire et analyste Risques**

Modification Maquette

Modification : (semestre 8)

- EP82.1 Méthodologie et application de la recherche (apprentissage ou stage min 3mois) – ajout apprentissage et stage

Modification : (semestre 10)

- EP01.3 Mémoire et apprentissage (ou stage min 5 mois) – ajout apprentissage et stage

- EP05.1 Business english – TOIEC - ajout du TOIEC

- Maquette modifiée : **Master EMP parcours Management des PME et entrepreneuriat**

Modification Maquette

Modification : (semestre 7)

- EP77.1 Montage juridique des projets – modification des MCC CC à la place de l'ET à la demande de l'intervenant

Modification : (semestre 8)

- EP82.1 Méthodologie et application de la recherche (apprentissage ou stage min 3mois) – ajout apprentissage et stage

Modification : (semestre 9)

- EP92.1 Business english – TOIEC - ajout du TOIEC

Modification : (semestre 10)

- EP01.4 Mémoire et apprentissage (ou stage min 5 mois) – ajout apprentissage et stage

- Maquette modifiée : : **Master EMP parcours Exécutive Management des PME et entrepreneuriat**

Modification Maquette

Modification : (semestre 10)

- EP102.1 Mémoire: Stage– ajout stage

- EP103.1 Anglais – TOEIC - ajout du TOIEC

- Maquette modifiée : : **Master EMP parcours Exécutive Management de la qualité et des projets**

Modification Maquette

Modification : (semestre 10)

- EP10.1 Mémoire et apprentissage (ou stage min 5 mois) – ajout apprentissage et stage

- EP11.1 English for project and quality – TOEIC - ajout du TOIEC

- Maquette modifiée : : **Master EMP parcours Management de la qualité et des projets**

Modification Maquette

Modification : (semestre 9)

- EP942.1 Anglais TOIEC - ajout du TOIEC

Modification : (semestre 10)

- EP104.13 Mémoire de fin d'études: Stage - ajout et stage

- Maquette modifiée : : **Master Marketing parcours marketing stratégique et digitale**

Modification Maquette

Modification : (semestre 8)

- EP82.1 Méthodologie et application de la recherche (apprentissage ou stage min 3mois) - ajout apprentissage et stage

Modification : (semestre 9)

- EP92.1 Business english – TOIEC - ajout du TOIEC

Modification : (semestre 10)

- EP01.4 Mémoire et apprentissage (ou stage min 5 mois) - ajout apprentissage et stage

- Maquette modifiée : : **Master CGAO parcours Audit et pilotage de la performance**

Modification Maquette

Modification : (semestre 7)

- EP75.1 Développement personnel et professionnel (annulation des crédits et des coefficients pour être en harmonisation avec les M1 de l'IAE)

EP76.2 Séminaire de révision des comptabilités (report des crédits et des coefficients de EP75.1)

Modification : (semestre 8)

- EP82.1 Méthodologie et application de la recherche (apprentissage ou stage min 3mois) – ajout apprentissage et stage
- EP86.1 Développement personnel et professionnel (annulation des crédits et des coefficients pour être en harmonisation avec les M1 de l'IAE)
- EP88.1 Audit interne / risk management niveau 1 (report des crédits et coefficients de EP86.1)

Modification : (semestre 10)

- EP02.2 Mémoire et apprentissage (ou stage min 5 mois) – ajout apprentissage et stage
- EP06.1 Préparation ELAO test anglais – TOEIC - ajout du TOIEC

- Maquette modifiée : : **Master GRH parcours Gestion des ressources humaines et inclusion**

Modification Maquette

Modification : (semestre 8)

- EP82.1 Méthodologie et application de la recherche (apprentissage ou stage min 3mois) – ajout apprentissage et stage

Modification : (semestre 9)

- EP92.1 Business english – TOIEC - ajout du TOIEC

Modification : (semestre 10)

- EP02.4 Mémoire et apprentissage (ou stage min 5 mois) – ajout apprentissage et stage

- Maquette modifiée : : **Master GRH parcours Exécutive management des ressources humaines et inclusion**

Modification Maquette

Modification : (semestre 10)

- EP13.1 Audit social - modification volume horaire
- EP14.1 Business english – TOEIC- ajout du TOIEC
- EP15.1 Dynamiques organisationnelles – modification volume horaire
- EP17.1 Mémoire: Stage – ajout stage – ajout apprentissage et stage

#ESPRITIAE

50 avenue Jean Portalis
Quartier des Deux Lions
37200 TOURS
02.47.36.10.10

iaetours.fr

BUT Techniques de commercialisation - 1° année

BUT TC Tours Heures étudiant						BUT TC Tours UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 1	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Compétence 1 Marketing Coef. UE1.1	Compétence 2 Vente Coef. UE1.2	Compétence 3 Communication Coef. UE1.3		
Ressources										
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	15	25			40	2,5				
Fondamentaux de la vente	6	15	5		26		3			
Fondamentaux de la communication commerciale	5	15			20			2		
Etudes marketing - 1	4	14			18	0,5		0,5		
Environnement économique de l'entreprise	10	17,5			27,5	1				
Environnement juridique de l'entreprise	8	10			18	0,5		1		
Techniques quantitatives et représentations - 1	2	14	4		20	0,5	1	0,5		
Eléments financiers de l'entreprise	2	12			14	0,5	0,5			
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	4	10			14	1				
Initiation à la conduite de projet	5	5	0		10	0,1	0,4	0,5		
Langue A - Anglais du commerce - 1		16	4		20	0,5	0,5	0,5		
Langue B du commerce - 1		17	3		20	0,5	0,5	0,5		
Ressources et culture numérique - 1		5	20		25	0,5	1	0,5		
Expression, communication culture - 1	1,5	18	2		21,5	0,5	1	0,5		
Projet personnel professionnel -1	3	8	4		15	0,5	0,5	0,5		
Sous-total ressources	65,5	201,5	42	0	309	9,1	8,4	7		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Marketing S1	3	15	11	20	29	6				
Vente S1		5	10	15	15		6			
Communication commerciale S1		10	11	15	21			5		
Portfolio	2	2	1	0	5	0	0	0		
Sous-total SAÉ	5	32	33	50	70	6	6	5		
Semestre 1 Total	heures étu.	70,5	233,5	75	50	379	Coeff S1	15,1	14,4	12
		Total S1 encadré + PT				429	ECTS S1	11	11	8
						Total ECTS S1			30	
SEMESTRE 2										
SEMESTRE 2	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Compétence 1 Marketing Coef. UE2.1	Compétence 2 Vente Coef. UE2.2	Compétence 3 Communication Coef. UE2.3		
Ressources										
Marketing mix	8	12			20	2				
Prospection et négociation	1	18	5		24		3			
Moyens de la communication commerciale	6	12			18			2		
Etudes marketing - 2	5	9	4		18	1,5				
Relations contractuelles commerciales	8	10			18	0,5	0,5	0,5		
Techniques quantitatives et représentations - 2	5	13,5	5,5		24	0,5	0,5	0,5		
Coûts, marges et prix d'une offre simple		16	2		18	0,5	0,5	0,5		
Canaux de commercialisation et de distribution	4	10			14	1				
Psychologie sociale	10	10			20		0,5	0,5		
Gestion et conduite de projet	7	3	0		10	0,25	0,5	0,25		
Langue A - Anglais du commerce - 2		19	4		23	0,5	0,5	0,5		
Langue B du commerce - 2		21	2		23	0,5	0,5	0,5		
Ressources et culture numériques - 2		0	20		20	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication et culture - 2		23	2		25	0,5	0,5	0,5		
Projet personnel professionnel -2	3	2	5		10	0,5	0,5	0,5		
Transition écologique, éthique et sociale : Enjeux du packaging	5	6			11	0,5	0,5	0,5		
Sous-total ressources	62	184,5	49,5	0	296	9,25	8	7,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Marketing S2	1,5	13	15	20	29,5	2,5				
Vente S2		10	10	20	20		3			
Communication commerciale S2		7	10	20	17			2		
Conception d'un projet ... techniques commerciales	4,5	7,5	1	30	13	2	1	1		
Stage S2		1			1	1	1	1		
Portfolio S2		2	3	10	5	1	1	1		
Sous-total SAÉ	6	40,5	39	100	85,5	6,5	6	5		
Semestre 2 Total	heures étu.	68	225	88,5	100	381,5	Coeff S2	15,75	14	12,25
		Total S2 encadré + PT				481,5	ECTS S2	11	11	8
						Total ECTS S2			30	
BUT1 TC Total	Heures étu.	138,5	458,5	163,5	150	760,5	Coeff BUT1	30,85	28,4	24,25
		Total BUT1 encadré + PT				910,5	ECTS BUT1	22	22	16
		dont TP/SAE/Projet :				397 (44%)	Total ECTS BUT1 TC			60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 3

BUT Techniques de commercialisation - 1° année

2023-2024

BUT TC Tours Heures étudiant						BUT TC Tours UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 1	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Compétence 1 Marketing Coef. UE1.1	Compétence 2 Vente Coef. UE1.2	Compétence 3 Communication Coef. UE1.3		
Ressources										
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	15	25			40	2,5				
Fondamentaux de la vente	6	15	5		26		3			
Fondamentaux de la communication commerciale	5	15			20			2		
Etudes marketing - 1	4	14			18	0,5		0,5		
Environnement économique de l'entreprise	9	15			24	1				
Environnement juridique de l'entreprise	8	10			18	0,5		1		
Techniques quantitatives et représentations - 1	2	14	4		20	0,5	1	0,5		
Eléments financiers de l'entreprise	2	12			14	0,5	0,5			
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	4	10			14	1				
Initiation à la conduite de projet	2	4	2		8	0,1	0,4	0,5		
Langue A - Anglais du commerce - 1		16	4		20	0,5	0,5	0,5		
Langue B du commerce - 1		17	3		20	0,5	0,5	0,5		
Ressources et culture numérique - 1		10	14		24	0,5	1	0,5		
Expression, communication culture - 1		20	4		24	0,5	1	0,5		
Projet personnel professionnel -1	3	8	4		15	0,5	0,5	0,5		
Sous-total ressources	60	205	40	0	305	9,1	8,4	7		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Marketing S1	3	15	11	20	29	6				
Vente S1		5	10	15	15		6			
Communication commerciale S1		10	11	15	21			5		
Portfolio	2	2	1	0	5	0	0	0		
Sous-total SAÉ	5	32	33	50	70	6	6	5		
Semestre 1 Total	heures étu.	65	237	73	50	375	Coeff S1	15,1	14,4	12
		Total S1 encadré + PT				425	ECTS S1	11	11	8
						Total ECTS S1			30	
SEMESTRE 2										
SEMESTRE 2	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Compétence 1 Marketing Coef. UE2.1	Compétence 2 Vente Coef. UE2.2	Compétence 3 Communication Coef. UE2.3		
Ressources										
Marketing mix	8	12			20	2				
Prospection et négociation	1	18	5		24		3			
Moyens de la communication commerciale	6	12			18			2		
Etudes marketing - 2	5	9	6		20	1,5				
Relations contractuelles commerciales	8	10			18	0,5	0,5	0,5		
Techniques quantitatives et représentations - 2	5	13,5	5,5		24	0,5	0,5	0,5		
Coûts, marges et prix d'une offre simple		16	2		18	0,5	0,5	0,5		
Canaux de commercialisation et de distribution	4	10			14	1				
Psychologie sociale	10	10			20		0,5	0,5		
Gestion et conduite de projet	2	4	4		10	0,25	0,5	0,25		
Langue A - Anglais du commerce - 2		19	4		23	0,5	0,5	0,5		
Langue B du commerce - 2		21	2		23	0,5	0,5	0,5		
Ressources et culture numériques - 2		8	12		20	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication et culture - 2		23	2		25	0,5	0,5	0,5		
Projet personnel professionnel -2	3	2	5		10	0,5	0,5	0,5		
Transition écologique, éthique et sociale : Enjeux du packaging	6	6			12	0,5	0,5	0,5		
Sous-total ressources	58	193,5	47,5	0	299	9,25	8	7,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Marketing S2	1,5	13	15	20	29,5	3,5				
Vente S2		10	10	20	20		3			
Communication commerciale S2		7	10	20	17			2		
Conception d'un projet ... techniques commerciales			5	30	5	1	1	1		
Stage S2		1			1	1	1	1		
Portfolio S2		2	3	10	5	1	1	1		
Sous-total SAÉ	1,5	33	43	100	77,5	6,5	6	5		
Semestre 2 Total	heures étu.	59,5	226,5	90,5	100	376,5	Coeff S2	15,75	14	12,25
		Total S2 encadré + PT				476,5	ECTS S2	11	11	8
						Total ECTS S2			30	
BUT1 TC Total	Heures étu.	124,50	463,50	163,50	150	751,5	Coeff BUT1	30,85	28,4	24,25
		Total BUT1 encadré + PT				901,5	ECTS BUT1	22	22	16
		dont TP/SAE/Projet :				385 (43%)	Total ECTS BUT1 TC			60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 3

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Stratégie de marque et événementiel (SME)

BUT TC parcours SME - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours SME - Tours UE - Coefficients - ECTS					
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Branding Coef. UE3.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE3.5	
RESSOURCES											
Marketing Mix - 2	6	12			18		2				
Entretien de vente		14	4		18		3				
Principes de la communication digitale	8	10			18			3			
Etudes marketing - 3	5	6	2		13		1,5				
Environnement économique international	4	11			15		1,5				
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25	
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25		
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25	
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1					
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1			
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
PPP - 3	2	16			18	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10		0,25	0,5			
Sous total Ressources communes - TC	47	148,5	35	0	230,5						
SME Marketing de l'évènementiel - 1		14	1		15	SME				4	
SME Fondamentaux de la communication de marque		14	1		15	SME			4		
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	0	28	2	0	30						
Sous-total ressources	47	176,5	37	0	260,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25	

0,571428571 0,547169811 0,527272727 0,531914894 0,531914894

SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Pilotage d'un projet	10	2	0	30	12		2,5	4,5	2,5	
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8		0	0	0	0
Sous total SAÉ communes - TC	10	6	4	40	20					
SME Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	1,5	30	15	25	46,5	SME	5	1,5	4	0,5
SME Création d'un évènement comme outil de branding		20	10	20	30	SME			5	5
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	1,5	50	25	45	76,5					
Sous-total SAÉ	11,5	56	29	85	96,5		7,5	6	6,5	5,5

Semestre 3 Total		heures étu.	58,5	232,5	66	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
			Total S3 encadré + PT			442		ECTS S3	8	6	6	5	5
								Total ECTS S3			30		

SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Branding Coef. UE4.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE4.5
RESSOURCES										
Stratégie marketing	5	10			15		3			
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3			
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3		
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	2	7			9	0,5		0,5		
Sous total Ressources communes - TC	13	82	11	0	106					
SME Relations publiques et relations presse	3	12			15	SME			3	
SME Organisation et logistique - 1	4	14	2		20	SME				2
SME Gestion commerciale - 1	2	6	2		10	SME				1
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	9	32	4	0	45					
Sous-total ressources	22	114	15	0	151	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25

SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Evaluation de la performance du projet	3	12		40	15		1	1	1	
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	15		1	1	1	
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14		1	1	1	1
Sous total SAÉ communes - TC	3	21	20	85	44					
SME Organisation d'un évènement		10	9	30	19				3	3
SME Stage SME		2			2	-8	2	2	2	2
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	0	12	9	30	21					
Sous-total SAÉ	3	33	29	115	65		5	5	5	6

Semestre 4 Total		heures étu.	25	147	44	115	216	coeff S4	10,7	10,2	10,1	10,75	11,25
			Total S4 encadré + PT			331		ECTS S4	6	6	6	6	6
								Total ECTS S4			30		

BUT2 TC SME Total		Heures étu.	83,5	379,5	110	200	573	Coeff BUT2	28,2	23,45	23,85	22,5	23
			Total BUT 2 encadré + PT			773		ECTS BUT2	14	12	12	11	11
			dont TP/SAE/Projet :			413,5	(53%)	Total ECTS BUT2 TC SME			60		

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 7

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Stratégie de marque et événementiel (SME)

2023-2024

BUT TC parcours SME - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours SME - Tours UE - Coefficients - ECTS					
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Branding Coef. UE3.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE3.5	
RESSOURCES											
Marketing Mix - 2	6	12			18		2				
Entretien de vente		15	3		18		3				
Principes de la communication digitale	8	10			18			3			
Etudes marketing - 3	5	6	2		13		1,5				
Environnement économique international	4	11			15		1,5				
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25	
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25		
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25	
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1					
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1			
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
PPP - 3	2	8			10	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10		0,25	0,5			
Sous total Ressources communes - TC	47	141,5	34	0	222,5						
SME Marketing de l'évènementiel - 1		11	4		15	SME				4	
SME Fondamentaux de la communication de marque		11	4		15	SME			4		
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	0	22	8	0	30						
Sous-total ressources	47	163,5	42	0	252,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25	

SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Pilotage d'un projet		15	5	30	20		0,5	0,5	0,5	0
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8		0	0	0	0
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	9	40	28					
SME Démarche de création d'entreprise dans l'évènementiel ou la communication	1,5	30	15	25	46,5	SME	7	5,5	6	0,5
SME Création d'un évènement comme outil de branding		20	10	20	30	SME			5	5
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	1,5	50	25	45	76,5					
Sous-total SAÉ	1,5	69	34	85	104,5		7,5	6	6,5	5,5

Semestre 3 Total		heures étu.	48,50	232,50	76,00	85,00	357,00	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
			Total S3 encadré + PT			442		ECTS S3	8	6	6	5	5
								Total ECTS S3			30		

SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Branding Coef. UE4.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE4.5
RESSOURCES										
Stratégie marketing	5	10			15		3			
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3			
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3		
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	5	5			10	0,5		0,5		
Sous total Ressources communes - TC	16	80	11	0	107					
SME Relations publiques et relations presse	3	12			15	SME			3	
SME Organisation et logistique - 1	4	14	2		20	SME				2
SME Gestion commerciale - 1	2	6	2		10	SME				1
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	9	32	4	0	45					
Sous-total ressources	25	112	15	0	152	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25

SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Evaluation de la performance du projet		10	5	40	15		1	1	1	
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	15		1	1	1	
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14		1	1	1	1
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	25	85	44					
SME Organisation d'un évènement		10	9	30	19				3	3
SME Stage SME										

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Marketing et management du point de vente (MMPV)

BUT TC parcours MMPV- Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MMPV - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Management Coef. UE3.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE3.5		
RESSOURCES												
Marketing Mix - 2	6	12			18							
Entretien de vente		14	4		18		3					
Principes de la communication digitale	8	10			18			3				
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5						
Environnement économique international	4	11			15	1,5						
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25		
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25			
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25		
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1						
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1				
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 3	2	16			18	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10	0,25	0,25	0,5				
Sous total Ressources communes - TC	47	148,5	35	0	230,5							
MMPV Management de la performance du point de vente	5	8	1		14				4			
MMPV Marketing du point de vente	5	8	1		14					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	10	16	2	0	28							
Sous-total ressources	57	164,5	37	0	258,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Pilotage d'un projet	10	2	0	30	12		2,5	4,5	2,5			
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8		0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	10	6	4	40	20							
MMPV Démarche d'ouverture d'un point de vente	1,5	32	15	25	48,5	MMPV	5	1,5	4	0,5		
MMPV Analyse d'un point de vente		20	10	20	30	MMPV				5		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	1,5	52	25	45	78,5							
Sous-total SAÉ	11,5	58	29	85	98,5		7,5	6	6,5	5,5		
Semestre 3 Total	heures étu.	68,5	222,5	66	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
		Total S3 encadré + PT				442	ECTS S3	8	6	6	5	5
Total ECTS S3											30	

SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Management Coef. UE4.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE4.5		
RESSOURCES												
Stratégie marketing	5	10			15							
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3					
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3				
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5		
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	2	7			9	0,5		0,5				
Sous total Ressources communes - TC	13	82	11	0	106							
MMPV Merchandising	6	9			15					1,5		
MMPV Management des équipes - 1		13	2		15				3			
MMPV GRC	5	8	2		15					1,5		
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	11	30	4	0	45							
Sous-total ressources	24	112	15	0	151	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Evaluation de la performance du projet	3	12	0	40	15		1	1	1			
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	15		1	1	1			
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14		1	1	1	1		
Sous total SAÉ communes - TC	3	21	20	85	44							
MMPV Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV		10	9	30	19	MMPV			3	3		
MMPV Stage MMPV		2			2	MMPV	2	2	2	2		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	0	12	9	30	21							
Sous-total SAÉ	3	33	29	115	65		5	5	5	6		
Semestre 4 Total	heures étu.	27	145	44	115	216	coeff S4	10,7	10,2	10,1	10,75	11,25
		Total S4 encadré + PT				331	ECTS S4	6	6	6	6	6
Total ECTS S4											30	

BUT2 TC MMPV Total	Heures étu.	95,5	367,5	110	200	573	Coeff BUT2	28,2	23,45	23,85	22,5	23
Total BUT 2 encadré + PT	heures étu.	773				ECTS BUT2	14	12	12	11	11	11
		dont TP/SAE/Projet : 415,5 (54%)				Total ECTS BUT2 TC MMPV						

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 7

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Marketing et management du point de vente (MMPV)

2023-2024						BUT TC parcours MMPV- Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MMPV - Tours UE - Coefficients - ECTS					
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Management Coef. UE3.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE3.5							
RESSOURCES																	
Marketing Mix - 2	6	12			18												
Entretien de vente		15	3		18		3										
Principes de la communication digitale	8	10			18			3									
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5											
Environnement économique international	4	11			15	1,5											
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25							
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25								
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25							
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1											
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5							
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1									
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5							
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5							
PPP - 3	2	8			10	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25							
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10	0,25	0,25	0,5									
Sous total Ressources communes - TC	47	141,5	34	0	222,5												
MMPV Management de la performance du point de vente	5	8	1		14				4								
MMPV Marketing du point de vente	5	8	1		14					4							
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	10	16	2	0	28												
Sous-total ressources	57	157,5	36	0	250,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25							
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)																	
Pilotage d'un projet		15	5	30	20		0,5	0,5	0,5								
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8		0	0	0	0							
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	9	40	28												
MMPV Démarche d'ouverture d'un point de vente	1,5	32	15	25	48,5	MMPV	7	5,5	6	0,5							
MMPV Analyse d'un point de vente		20	10	20	30	MMPV				5							
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	1,5	52	25	45	78,5												
Sous-total SAÉ	1,5	71	34	85	106,5		7,5	6	6,5	5,5							
Semestre 3 Total	heures étu.	58,5	228,5	70	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75					
		Total S3 encadré + PT				442	ECTS S3	8	6	6	5	5					
Total ECTS S3											30						

SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Management Coef. UE4.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE4.5
RESSOURCES										
Stratégie marketing	5	10			15					
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3			
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3		
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	2	7			9	0,5		0,5		
Sous total Ressources communes - TC	16	80	11	0	107					
MMPV Merchandising	6	9			15					1,5
MMPV Management des équipes - 1		13	2		15				3	
MMPV GRC	5	8	2		15					1,5
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	11	30	4	0	45					
Sous-total ressources	27	110	15	0	152	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Evaluation de la performance du projet		10	5	40	15		1	1	1	
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	15		1	1	1	
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14		1	1	1	1
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	25	85	44					
MMPV Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV		10	9	30	19	MMPV			3	3
MMPV Stage MMPV		2			2	MMPV	2	2	2	2
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	0	20	9	30	29					
Sous-total SAÉ	0	39	34	115	73		5	5	5	6
Semestre 4 Total	heures étu.	27	149	49	115	225	coeff S4	10,7	10,2	10,1

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Marketing et management du point de vente en apprentissage (MMPV APP)

BUT TC parcours MMPV APP - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MMPV APP - Tours UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Management Coef. UE3.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE3.5
RESSOURCES										
Marketing Mix - 2	6	12			18	2				
Entretien de vente		14	4		18		3			
Principes de la communication digitale	8	10			18			3		
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5				
Environnement économique international	4	11			15	1,5				
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,5	0,25	0,5	0,25	0,25
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25	
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1				
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
LV B appliquée au commerce - 3										
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
PPP - 3		12			12	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25
Sous total Ressources communes - TC APP	40	126	33,5	0	199,5					
MMPV Management de la performance du point de vente	5	8	1		14				4	
MMPV Marketing du point de vente	5	8	1		14					4
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV APP	10	16	2	0	28					
Sous-total ressources	50	142,0	35,5	0	227,5	9,5	6	5,75	6,25	6,25
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
PORTFOLIO : Démarche portfolio		2			20	2				
Sous total SAÉ communes - TC APP	0	2	0		20	2				
MMPV Démarche d'ouverture d'un point de vente	1,5	32	15		30	48,5	MMPV 7	5,5	6	0,5
MMPV Analyse d'un point de vente		20	10		30		MMPV 7		5	5
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV APP	1,5	52	25		78,5					
Sous-total SAÉ	1,5	54	25	75	80,5	7	5,5	6	5,5	5,5
Semestre 3 Total										
heures étu.	51,5	196	60,5	75	308	Coeff S3	16,5	11,5	11,75	11,75
Total S3 encadré + PT					383	ECTS S3	8	6	6	5
						Total ECTS S3 30				
SEMESTRE 4										
SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Management Coef. UE4.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE4.5
RESSOURCES										
Stratégie marketing	5	10			15	3				
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3			
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3		
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
LV B appliquée au commerce - 4										
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25
Sous total Ressources communes - TC APP	11	64	9	0	84					
MMPV Merchandising	6	9			15					1,5
MMPV Management des équipes - 1		13	2		15				3	
MMPV GRC	5	8	2		15					1,5
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV APP	11	30	4	0	45					
Sous-total ressources	22	94	13	0	129	4,7	4,7	4,1	4,25	4,75
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)										
Pilotage commercial d'une organisation		5	10		35	15				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10		22	14				
Sous total SAÉ communes - TC APP	0	9	20		57	29				
MMPV Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV					0					
MMPV Stage MMPV (*)		2			30	2	MMPV 2	2	2,5	2,5
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV APP	0	2	0		30	2				
Sous-total SAÉ	0	11	20	87	31	4	4	4	3,5	3,5
						0,540229885	0,540229885	0,50617284	0,548387097	0,575757576
Semestre 4 Total										
heures étu.	22	105	33	87	160	coeff S4	8,7	8,7	8,1	7,75
Total S4 encadré + PT					247	ECTS S4	6	6	6	6
						total ECTS S4 30				
BUT2 TC MMPV APP Total										
Heures étu.	73,5	301	93,5	162	468	Coeff BUT2	25,2	20,2	19,85	19,5
Total BUT 2 encadré + PT					630	ECTS BUT2	14	12	12	11
dont TP/SAE/Projet : 322 (51%)						Total ECTS BUT2 TC MMPV APP 60				

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Marketing et management du point de vente en apprentissage (MMPV APP)

2023-2024						BUT TC parcours MMPV APP - Tours Heures étudiant					BUT TC parcours MMPV APP - Tours UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Management Coef. UE3.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE3.5					
RESSOURCES															
Marketing Mix - 2	6	12			18	2									
Entretien de vente		15	3		18		3								
Principes de la communication digitale	8	10			18			3							
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5									
Environnement économique international	4	9			13	1,5									
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,5	0,25	0,5	0,25	0,25					
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25						
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25					
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1									
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
LV B appliquée au commerce - 3															
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
PPP - 3		12			12	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25					
Sous total Ressources communes - TC APP	40	130,5	34	0	204,5										
MMPV Management de la performance du point de vente	5	8	1		14				4						
MMPV Marketing du point de vente	5	8	1		14					4					
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV APP	10	16	2	0	28										
Sous-total ressources	50	146,5	36	0	232,5	10	7	6,75	6,25	6,25					
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)															
PORTFOLIO : Démarche portfolio		2			8	2									
Sous total SAÉ communes - TC APP	0	2	0		8	2									
MMPV Démarche d'ouverture d'un point de vente	1,5	32	15		35	48,5	MMPV 7	5,5	6	0,5					
MMPV Analyse d'un point de vente		10			20	10	MMPV 7		5	5					
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV APP	1,5	42	15		55	58,5									
Sous-total SAÉ	1,5	44	15	63	60,5	7	5,5	6	5,5	5,5					
Semestre 3 Total															
heures étu.	51,5	190,5	51	63	293	Coeff S3	17	12,5	12,75	11,75					
Total S3 encadré + PT					356	ECTS S3	8	6	6	5					
						Total ECTS S3 30									
SEMESTRE 4															
SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Management Coef. UE4.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE4.5					
RESSOURCES															
Stratégie marketing	5	10			15	3									
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3								
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3							
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5					
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
LV B appliquée au commerce - 4															
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5					
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25					
Sous total Ressources communes - TC APP	10	75	11	0	96										
MMPV Merchandising	6	9			15					1,5					
MMPV Management des équipes - 1		13	2		15				3						
MMPV GRC	5	8	2		15					1,5					
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV APP	11	30	4	0	45										
Sous-total ressources	21	105	15	0	141	5,2	5,2	4,6	4,75	5,25					
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)															
Pilotage commercial d'une organisation		5	10		35	15									
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	8		25	12									
Sous total SAÉ communes - TC APP	0	9	18		60	27									
MMPV Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV		10			30	10			3	3					
MMPV Stage MMPV (*)		2			2	2	MMPV 2	2	2	2					
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV APP	0	12	0		30	12									
Sous-total SAÉ	0	21	18	90	39	4	4	4	6	6					
Semestre 4 Total															
heures étu.	21	126	33	90	180	coeff S4	9,2	9,2	8,6	10,75					
Total S4 encadré + PT					270	ECTS S4	6	6	6	6					
						total ECTS S4 30									
BUT2 TC MMPV APP Total															
Heures étu.	72,5	316,5	84	153	473	Coeff BUT2	26,2	21,7	21,35	22,5					
Total BUT 2 encadré + PT					626	ECTS BUT2	14	12	12	11					
dont TP/SAE/Projet : 303,5 (48%)						Total ECTS BUT2 TC MMPV APP 60									

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

BUT Techniques de commercialisation - 2° année
Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat (MDEE)

BUT TC parcours MDEE - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MDEE - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE3.4	Comp.5 Ebusiness et entrepre. Coef. UE3.5		
RESSOURCES												
Marketing Mix - 2	6	12			18		2					
Entretien de vente		14	4		18			3				
Principes de la communication digitale	8	10			18				3			
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5						
Environnement économique international	4	11			15	1,5						
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25		
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25			
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25		
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1						
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1				
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 3	2	16			18	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10		0,25	0,25	0,5			
Sous total Ressources communes - TC	47	148,5	35	0	230,5							
MDEE Stratégie de marketing digital	5	8	2		15				4			
MDEE Créativité et innovation	5	8	2		15					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	10	16	4	0	30							
Sous-total ressources	57	164,5	39	0	260,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Pilotage d'un projet	10	2	0	30	12		2,5	4,5	2,5			
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8		0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	10	6	4	40	20							
MDEE Démarche de création d'entreprise en contexte digital	1,5	30	15	25	46,5	MDEE	5	1,5	4	0,5		
MDEE Analyse d'une activité digitale		20	10	20	30	MDEE				5		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	1,5	50	25	45	76,5							
Sous-total SAÉ	11,5	56	29	85	96,5	7,5	6	6,5	5,5	5,5		
Semestre 3 Total	heures étu.	68,5	220,5	68	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
		Total S3 encadré + PT			442	ECTS S3	8	6	6	5	5	
							Total ECTS S3					30

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 7

BUT Techniques de commercialisation - 2° année
Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat (MDEE)

BUT TC parcours MDEE - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MDEE - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE3.4	Comp.5 Ebusiness et entrepre. Coef. UE3.5		
RESSOURCES												
Marketing Mix - 2	6	12			18		2					
Entretien de vente		15	3		18			3				
Principes de la communication digitale	8	10			18				3			
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5						
Environnement économique international	4	11			15	1,5						
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25		
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25			
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25		
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1						
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1				
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 3	2	8			10	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10		0,25	0,25	0,5			
Sous total Ressources communes - TC	47	141,5	34	0	222,5							
MDEE Stratégie de marketing digital	5	8	2		15				4			
MDEE Créativité et innovation	5	8	2		15					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	10	16	4	0	30							
Sous-total ressources	57	157,5	38	0	252,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Pilotage d'un projet		15	5	30	20		0,5	0,5	0,5			
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8		0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	9	40	28							
MDEE Démarche de création d'entreprise en contexte digital	1,5	30	15	25	46,5	MDEE	7	5,5	6	0,5		
MDEE Analyse d'une activité digitale		20	10	20	30	MDEE				5		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	1,5	50	25	45	76,5							
Sous-total SAÉ	1,5	69	34	85	104,5	7,5	6	6,5	5,5	5,5		
Semestre 3 Total	heures étu.	58,5	226,5	72	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
		Total S3 encadré + PT			442	ECTS S3	8	6	6	5	5	
							Total ECTS S3					30

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 7

BUT TC parcours MDEE - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MDEE - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE4.4	Comp.5 Ebusiness et entrepre. Coef. UE4.5		
RESSOURCES												
Stratégie marketing	5	10			15		3					
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13			3				
Conception d'une campagne de communication	3	12			15				3			
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5		
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	2	7			9		0,5		0,5			
Sous total Ressources communes - TC	13	82	11	0	106							
MDEE Conduite de projet digital	5	8	2		15				1,5			
MDEE Stratégie e-commerce	5	8	2		15				1,5			
MDEE Business model - 1		14	1		15					3		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	10	30	5	0	45							
Sous-total ressources	23	112	16	0	151	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Evaluation de la performance du projet	3	12	0	40	15		1	1	1			
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30			1	1	1			
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14		1	1	1	1		
Sous total SAÉ communes - TC	3	21	20	85	44							
MDEE Création de site web		10	9	30	19	MDEE			3	3		
MDEE Stage MDEE		2			2	MDEE	2	2	2	2		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	0	12	9	30	21							
Sous-total SAÉ	3	33	29	115	65	5	5	5	6	6		
Semestre 4 Total	heures étu.	26	145	45	115	216	coeff S4	10,7	10,2	10,1	10,75	11,25
		Total S4 encadré + PT			331	ECTS S4	6	6	6	6	6	
							Total ECTS S4					30

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 7

BUT TC parcours MDEE - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MDEE - Tours UE - Coefficients - ECTS					
SEMESTRE 4	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE4.4	Comp.5 Ebusiness et entrepre. Coef. UE4.5	
RESSOURCES											
Stratégie marketing	5	10			15		3				
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13			3			
Conception d'une campagne de communication	3	12			15				3		
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5	
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	5	5			10		0,5		0,5		
Sous total Ressources communes - TC	16	80	11	0	107						
MDEE Conduite de projet digital	5	8	2		15				1,5		
MDEE Stratégie e-commerce	5	8	2		15				1,5		
MDEE Business model - 1		14	1		15					3	
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	10	30	5	0	45						
Sous-total ressources	26	110	16	0	152	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)											
Evaluation de la performance du projet		10	5	40	15		1	1	1		
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30			1	1	1		
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14		1	1	1	1	
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	25	85	44						
MDEE Création de site web		10	9	30	19	MDEE			3	3	
MDEE Stage MDEE		2			2	MDEE	2	2	2	2	
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	0	20	9	30	29						
Sous-total SAÉ	0	39	34	115	73						

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours BDMRC - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE3.4	Comp.5 Relation client Coef. UE3.5		
RESSOURCES												
Marketing Mix - 2	6	12			18	2						
Entretien de vente		14	4		18		3					
Principes de la communication digitale	8	10			18			3				
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5						
Environnement économique international	4	11			15	1,5						
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25		
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25			
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25		
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1						
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1				
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 3	2	16			18	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10	0,25	0,25	0,5				
Sous total Ressources communes - TC	47	148,5	35	0	230,5							
BDMRC Marketing B2B	5	6	2		13				4			
BDMRC Fondamentaux de la relation client	5	10			15					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	10	16	2	0	28							
Sous-total ressources	57	164,5	37	0	258,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Pilotage d'un projet	10	2	0	30	12	2,5	4,5	2,5				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8	0	0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	10	6	4	40	20							
BDMRC Démarche de création ou de reprise d'entreprise	1,5	32	15	25	48,5	5	1,5	4	0,5	0,5		
BDMRC Développement d'une expertise commerciale		20	10	20	30				5	5		
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	1,5	52	25	45	78,5							
Sous-total SAÉ	11,5	58	29	85	98,5	7,5	6	6,5	5,5	5,5		
Semestre 3 Total	heures étu.	68,5	222,5	66	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
		Total S3 encadré + PT			442	ECTS S3	8	6	6	5	5	5
Total ECTS S3												
30												
SEMESTRE 4												
	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE4.4	Comp.5 Relation client Coef. UE4.5		
RESSOURCES												
Stratégie marketing	5	10			15	3						
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3					
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3				
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5		
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	2	7			9	0,5		0,5				
Sous total Ressources communes - TC	13	82	11	0	106							
BDMRC Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	5	13	2		20				3			
BDMRC Relation client omnicanal	6	17	2		25					3		
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	11	30	4	0	45							
Sous-total ressources	24	112	15	0	151	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Evaluation de la performance du projet	3	12	0	40	15	1	1	1				
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	30	1	1	1				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14	1	1	1	1	1		
Sous total SAÉ communes - TC	3	21	20	85	44							
BDMRC Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel		10	9	30	19				3	3		
BDMRC Stage BDMRC		2			2	2	2	2	2	2		
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	0	12	9	30	21							
Sous-total SAÉ	3	33	29	115	65	5	5	5	6	6		
Semestre 4 Total	heures étu.	27	145	44	115	216	coeff S4	10,7	10,2	10,1	10,75	11,25
		Total S4 encadré + PT			331	ECTS S4	6	6	6	6	6	6
Total ECTS S4												
30												
BUT2 TC BDMRC Total	Heures étu.	95,5	367,5	110	200	573	Coeff BUT2	28,2	23,45	23,85	22,5	23
		Total BUT 2 encadré + PT			773	ECTS BUT2	14	12	12	11	11	11
		dont TP/SAE/Projet :			415,5 (54%)	Total ECTS BUT2 TC BDMRC			60			

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 7

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours BDMRC - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE3.4	Comp.5 Relation client Coef. UE3.5		
RESSOURCES												
Marketing Mix - 2	6	12			18	2						
Entretien de vente		15	3		18		3					
Principes de la communication digitale	8	10			18			3				
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5						
Environnement économique international	4	11			15	1,5						
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,25	0,25	0,5	0,25	0,25		
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25			
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25		
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1						
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 3		13,5	1,5		15	0,5	1	1				
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 3	2	8			10	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 1	5	5			10	0,25	0,25	0,5				
Sous total Ressources communes - TC	47	141,5	34	0	222,5							
BDMRC Marketing B2B	5	6	2		13				4			
BDMRC Fondamentaux de la relation client	5	10			15					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	10	16	2	0	28							
Sous-total ressources	57	157,5	36	0	250,5	10	7,25	7,25	6,25	6,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Pilotage d'un projet	0	15	5	30	20	0,5	0,5	0,5				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	4	10	8	0	0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	9	40	28							
BDMRC Démarche de création ou de reprise d'entreprise	1,5	32	15	25	48,5	7	5,5	6	0,5	0,5		
BDMRC Développement d'une expertise commerciale		20	10	20	30				5	5		
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	1,5	52	25	45	78,5							
Sous-total SAÉ	1,5	71	34	85	106,5	7,5	6	6,5	5,5	5,5		
Semestre 3 Total	heures étu.	58,5	228,5	70	85	357	Coeff S3	17,5	13,25	13,75	11,75	11,75
		Total S3 encadré + PT			442	ECTS S3	8	6	6	5	5	5
Total ECTS S3												
30												
SEMESTRE 4												
	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE4.1	Comp.2 Vente Coef. UE4.2	Comp.3 Communi Coef. UE4.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE4.4	Comp.5 Relation client Coef. UE4.5		
RESSOURCES												
Stratégie marketing	5	10			15	3						
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		11	2		13		3					
Conception d'une campagne de communication	3	12			15			3				
Droit du travail	2	8			10	0,5	0,5			0,5		
Anglais appliqué au commerce - 4		10	3		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 4		11	2		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 4		9	4		13	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		
PPP - 4	1	4			5	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25		
Transition écologique, éthique et sociale : Développement durable et Responsabilité sociale des entreprises - 2	2	7			9	0,5		0,5				
Sous total Ressources communes - TC	16	80	11	0	107							
BDMRC Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	5	13	2		20				3			
BDMRC Relation client omnicanal	6	17	2		25					3		
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	11	30	4	0	45							
Sous-total ressources	27	110	15	0	152	5,7	5,2	5,1	4,75	5,25		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
Evaluation de la performance du projet		10	5	40	15	1	1	1				
Pilotage commercial d'une organisation		5	10	30	30	1	1	1				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4	10	15	14	1	1	1	1	1		
Sous total SAÉ communes - TC	0	19	25	85	44							
BDMRC Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel		10	9	30	19				3	3		
BDMRC Stage BDMRC		2			2	2	2	2	2	2		
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	0	20	9	30	29							
Sous-total SAÉ	0	39	34	115	73	5	5	5	6	6		
Semestre 4 Total	heures étu.	27	149	49	115	225	coeff S4	10,7	10,2			

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Business développement et management de la relation client en apprentissage (BDMRC APP)

BUT TC parcours BDMRC APP - Tours										BUT TC parcours BDMRC APP - Tours				
Heures étudiant										UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE3.4	Comp.5 Relation client Coef. UE3.5				
RESSOURCES														
Marketing Mix - 2	6	12			18	2								
Entretien de vente		14	4		18		3							
Principes de la communication digitale	8	10			18			3						
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5								
Environnement économique international	4	11			15	1,5								
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,5	0,25	0,5	0,25	0,25				
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25					
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25				
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1								
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
LV B appliquée au commerce - 3														
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
PPP - 3		12			12	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25				
Sous total Ressources communes - TC APP	40	126	33,5	0	199,5									
BDMRC Marketing B2B	5	6	2		13				4					
BDMRC Fondamentaux de la relation client	5	10			15					4				
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC APP	10	16	2	0	28									
Sous-total ressources	50	142,0	35,5	0	227,5	9,5	6	5,75	6,25	6,25				
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)														
PORTFOLIO : Démarche portfolio		2		20	2	0	0	0	0	0				
Sous total SAÉ communes - TC APP	0	2	0	20	2									
BDMRC Démarche de création ou de reprise d'entreprise	1,5	32	15	30	48,5	BDMRC 7	5,5	6	0,5	0,5				
BDMRC Développement d'une expertise commerciale		20	10	25	30	BDMRC			5	5				
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC APP	1,5	52	25	55	78,5									
Sous-total SAÉ	1,5	54	25	75	80,5	7	5,5	6	5,5	5,5				
Semestre 3 Total	heures étu.	51,5	196	60,5	75	308	Coeff S3	16,5	11,5	11,75	11,75	11,75		
		Total S3 encadré + PT				383	ECTS S3	8	6	6	5	5		
							Total ECTS S3					30		

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(* En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 2° année

Parcours Business développement et management de la relation client en apprentissage (BDMRC APP)

BUT TC parcours BDMRC APP - Tours										BUT TC parcours BDMRC APP - Tours				
Heures étudiant										UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 3	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE3.1	Comp.2 Vente Coef. UE3.2	Comp.3 Communi Coef. UE3.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE3.4	Comp.5 Relation client Coef. UE3.5				
RESSOURCES														
Marketing Mix - 2	6	12			18	2								
Entretien de vente		15	3		18		3							
Principes de la communication digitale	8	10			18			3						
Etudes marketing - 3	5	6	2		13	1,5								
Environnement économique international	4	9			13	1,5								
Droit des activités commerciales - 1	5	10			15	0,5	0,25	0,5	0,25	0,25				
Techniques quantitatives et représentations - 3	4	7	4		15	0,5	0,5	0,25	0,25					
Tableau de bord commercial		14	1		15	0,5	0,5	0,25		0,25				
Psychologie sociale du travail	8	4			12	1								
Anglais appliqué au commerce - 3		13	4		17	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
LV B appliquée au commerce - 3														
Ressources et culture numériques - 3		2	14,5		16,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
Expression, communication, culture - 3		11	4		15	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				
PPP - 3		4			4	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25				
Sous total Ressources communes - TC APP	40	130,5	34	0	204,5									
BDMRC Marketing B2B	5	6	2		13				4					
BDMRC Fondamentaux de la relation client	5	10			15					4				
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC APP	10	16	2	0	28									
Sous-total ressources	50	146,5	36	0	232,5	10	7	6,75	6,25	6,25				
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)														
PORTFOLIO : Démarche portfolio		2		8	2	0	0	0	0	0				
Sous total SAÉ communes - TC APP	0	2	0	8	2									
BDMRC Démarche de création ou de reprise d'entreprise	1,5	32	15	35	48,5	BDMRC 7	5,5	6	0,5	0,5				
BDMRC Développement d'une expertise commerciale		10		20	10	BDMRC			5	5				
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC APP	1,5	42	15	55	58,5									
Sous-total SAÉ	1,5	44	15	63	60,5	7	5,5	6	5,5	5,5				
Semestre 3 Total	heures étu.	51,5	190,5	51	63	293	Coeff S3	17	12,5	12,75	11,75	11,75		
		Total S3 encadré + PT				356	ECTS S3	8	6	6	5	5		
							Total ECTS S3					30		

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(* En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

Document de travail

BUT2 TC BDMRC APP Total	Heures étu.	73,5	301	93,5	162	468	Coeff BUT2	25,2	20,2	19,85	19,5	20
		Total BUT 2 encadré + PT				630	ECTS BUT2	14	12	12	11	11
		dont TP/SAE/Projet :				322	(51%)	Total ECTS BUT2 TC BDMRC APP				

BUT2 TC BDMRC APP Total	Heures étu.	72,5	316,5	84	153	473	Coeff BUT2	26,2	21,7	21,35	22,5	23
		Total BUT 2 encadré + PT				626	ECTS BUT2	14	12	12	11	11
		dont TP/SAE/Projet :				303,5	(48%)	Total ECTS BUT2 TC BDMRC APP				

BUT Techniques de commercialisation - 3^e année

Parcours Stratégie de marque et événementiel (SME)

BUT TC parcours SME - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours SME - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré		Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Branding Coef. UE5.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE5.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18		3					
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18			3				
Financement et régulation de l'économie	3	12			15		2					
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15		1	1				
Analyse financière		12	1		13		1	1				
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15		0,5	0,5		0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13		0,5	0,5		0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 5		14	4		18		1	1				
PPP - 5	4	6			10		0,5	0,5		0,5	0,5	
TEES qualité et environnement	5	5			10		0,5				0,5	
Sous total Ressources communes - TC	23	106	16	0	145							
SME Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15	SME				0,5	0,5	
SME Stratégie de développement de marque - 1	4	14			18	SME				2		
SME Marketing digital de la marque	4	12	2		18	SME				2,5		
SME Gestion commerciale - 2	3	9			12	SME					0,5	
SME Organisation et logistique - 2		14	1		15	SME					1	
SME Conception graphique	5	15	4		24	SME					1,5	
SME Marketing de l'événementiel - 2	4	14			18	SME					1,5	
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	20	90	10	0	120							
Sous-total ressources	43	196	26	0	265		10	7,5	0	6,5	7	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	4		20	4		0	0	0	0	0	
Sous total SAÉ communes - TC	0	4	0	20	4							
SME Projet de communication événementielle	10	55	15	105	80	SME	8	8		7	7	
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	10	59	15	125	84		8	8	0	7	7	
Semestre 5 Total	heures étu.	53	255	41	125	349	Coeff S5	18	15,5	0	13,5	14
		Total S5 encadré + PT			474	ECTS S5	8	8	0	7	7	30
Semestre 5 Total												
Total ECTS S5												
30												

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré		Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Branding Coef. UE6.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE6.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	5	12			17		2					
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	5	10	2		17			2				
Sous total Ressources communes - TC	10	22	2	0	34							
SME Stratégie de développement de marque - 2	3	12			15	SME				4		
SME Evènementiel sectoriel	4	14	2		20	SME					4	
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	7	26	2	0	35							
Sous-total ressources	17	48	4	0	69		2	2	0	4	4	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	11	1	65	12		2	2		2	2	
Sous total SAÉ communes - TC	0	11	1	65	12							
SME Stage SME	4	16		60	20	SME	1	1		4	4	
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	4	27	1	125	32		3	3	0	6	6	
Semestre 6 Total	heures étu.	21	75	5	125	101	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			226	ECTS S6	5	5	0	10	10	30
Semestre 6 Total												
Total ECTS S6												
30												

BUT3 TC SME Total	Heures étu.	74	330	46	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23,5	24
BUT3 TC SME Total	Heures étu.	Total BUT 3 encadré + PT			700		ECTS BUT3	13	13	0	17	17
		dont TP/SAE/Projet :		396	(57%)	Total ECTS BUT3 TC SME					60	

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3^e année

Parcours Stratégie de marque et événementiel (SME)

BUT TC parcours SME - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours SME - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré		Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Branding Coef. UE5.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE5.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16		3					
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18			3				
Financement et régulation de l'économie	3	12			15		2					
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15		1	1				
Analyse financière		12	1		13		1	1				
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15		0,5	0,5		0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13		0,5	0,5		0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 5		14	4		18		1	1				
PPP - 5	2	6			8		0,5	0,5		0,5	0,5	
TEES qualité et environnement	10				10		0,5				0,5	
Sous total Ressources communes - TC	24	101	16	0	141							
SME Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15	SME				0,5	0,5	
SME Stratégie de développement de marque - 1	4	14			18	SME				2		
SME Marketing digital de la marque	4	12	2		18	SME				2,5		
SME Gestion commerciale - 2	3	9			12	SME					0,5	
SME Organisation et logistique - 2		14	1		15	SME					1	
SME Conception graphique	5	15	4		24	SME					1,5	
SME Marketing de l'événementiel - 2	4	14			18	SME					1,5	
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	20	90	10	0	120							
Sous-total ressources	44	191	26	0	261		10	7,5	0	6,5	7	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4			20	4		0	0	0	0	0	
Sous total SAÉ communes - TC	4	0	0	20	4							
SME Projet de communication événementielle	10	55	15	105	80	SME	8	8		7	7	
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	14	55	15	125	84		8	8	0	7	7	
Semestre 5 Total	heures étu.	58	246	41	125	345	Coeff S5	18	15,5	0	13,5	14
		Total S5 encadré + PT			470	ECTS S5	8	8	0	7	7	30
Semestre 5 Total												
Total ECTS S5												
30												

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré		Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Branding Coef. UE6.4	Comp.5 Evenemen Coef. UE6.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15		2					
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15			2				
Sous total Ressources communes - TC	6	22	2	0	30							
SME Stratégie de développement de marque - 2	3	12			15	SME				4		
SME Evènementiel sectoriel	4	14	2		20	SME					4	
Sous total Ressources spécifiques - TC SME	7	26	2	0	35							
Sous-total ressources	13	48	4	0	65		2	2	0	4	4	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4	15	1	65	20		2	2		2	2	
Sous total SAÉ communes - TC	4	15	1	65	20							
SME Stage SME	4	16		60	20	SME	1	1		4	4	
Sous total SAÉ spécifiques - TC SME	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	8	31	1	125	40		3	3	0	6	6	
Semestre 6 Total	heures étu.	21	79	5	125	105	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			230	ECTS S6	5	5	0	10	10	30
Semestre 6 Total												
Total ECTS S6												
30												

BUT3 TC SME Total	Heures étu.	79	325	46	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23,5	24
BUT3 TC SME Total	Heures étu.	Total BUT 3 encadré + PT			700		ECTS BUT3	13	13	0	17	17
		dont TP/SAE/Projet :		404	(58%)	Total ECTS BUT3 TC SME					60	

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing et management du point de vente (MMPV)

BUT TC parcours MMPV - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MMPV - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Management Coef. UE5.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE5.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18							
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3					
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2						
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1					
Analyse financière		12	1		13	1	1					
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13	0,5	0,5		0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1					
PPP - 5	4	6			10	0,5	0,5		0,5	0,5		
TEES qualité et environnement	5	5			10	0,5			0,5	0,5		
Sous total Ressources communes - TC	23	106	16	0	145							
MMPV Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15				0,5	0,5		
MMPV Parcours expérience client	7	26	2		35					3		
MMPV Management d'équipe - 2		11	4		15				3			
MMPV Supply chain	5	10			15					1		
MMPV Droit de la distribution	8	12			20					1		
MMPV Trade marketing	4	14	2		20					1		
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	24	85	11	0	120							
Sous-total ressources	47	191	27	0	265	10	7,5	0	5	8,5		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	4		20	4		0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	0	4	0	20	4							
MMPV Approche omnicanale du point de vente	10	55	15	105	80	MMPV	8	8	7	7		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	10	59	15	125	84	8	8	0	7	7		
Semestre 5 Total	heures étu.	57	250	42	125	349	Coeff S5	18	15,5	0	12	15,5
		Total S5 encadré + PT			474	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Management Coef. UE6.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE6.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	5	12			17	2						
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	5	10	2		17		2					
Sous total Ressources communes - TC	10	22	2	0	34							
MMPV Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	5	10			15				4			
MMPV Prise de décision-pilotage	4	14	2		20					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	19	46	4	0	69	2	2	0	4	4		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	11	1	65	12		2	2		2		
Sous total SAÉ communes - TC	0	11	1	65	12							
MMPV Stage - MMPV	4	16		60	20	MMPV	1	1	4	4		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	4	27	1	125	32	3	3	0	6	6		
Semestre 6 Total	heures étu.	23	73	5	125	101	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			226	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6

BUT3 TC MMPV Total	Heures étu.	80	323	47	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	22	25,5
Total BUT 3 encadré + PT					700	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	
		dont TP/SAE/Projet :			397	(57%)	Total ECTS BUT3 TC MMPV					60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing et management du point de vente (MMPV)

2023-2024						BUT TC parcours MMPV - Tours Heures étudiant					BUT TC parcours MMPV - Tours UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Management Coef. UE5.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE5.5					
RESSOURCES															
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16										
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3								
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2									
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1								
Analyse financière		12	1		13	1	1								
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5					
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13	0,5	0,5		0,5	0,5					
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1								
PPP - 5	2	6			8	0,5	0,5		0,5	0,5					
TEES qualité et environnement	10				10	0,5			0,5	0,5					
Sous total Ressources communes - TC	24	101	16	0	141										
MMPV Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15				0,5	0,5					
MMPV Parcours expérience client	7	26	2		35					3					
MMPV Management d'équipe - 2		11	4		15				3						
MMPV Supply chain	5	10			15					1					
MMPV Droit de la distribution	8	12			20					1					
MMPV Trade marketing	4	14	2		20					1					
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	24	85	11	0	120										
Sous-total ressources	48	186	27	0	261	10	7,5	0	5	8,5					
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)															
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4			20	4		0	0	0	0					
Sous total SAÉ communes - TC	4	0	0	20	4										
MMPV Approche omnicanale du point de vente	10	55	15	105	80	MMPV	8	8	7	7					
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	10	55	15	105	80										
Sous-total SAÉ	14	55	15	125	84	8	8	0	7	7					
Semestre 5 Total	heures étu.	62	241	42	125	345	Coeff S5	18	15,5	0	12	15,5			
		Total S5 encadré + PT			470	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5	30		

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Management Coef. UE6.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE6.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15	2						
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15		2					
Sous total Ressources communes - TC	6	22	2	0	30							
MMPV Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	5	10			15				4			
MMPV Prise de décision-pilotage	4	14	2		20					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MMPV	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	15	46	4	0	65	2	2	0	4	4		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4	15	1	65	20		2	2		2		
Sous total SAÉ communes - TC	4	15	1	65	20							
MMPV Stage - MMPV	4	16		60	20	MMPV	1	1	4	4		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	8	31	1	125	40	3	3	0	6	6		
Semestre 6 Total	heures étu.	23	77	5	125	105	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			230	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6

BUT3 TC MMPV Total	Heures étu.	85	318	47	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	22	25,5
Total BUT 3 encadré + PT					700	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	
		dont TP/SAE/Projet :			405	(58%)	Total ECTS BUT3 TC MMPV					60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing et management du point de vente en apprentissage (MMPV APP)

BUT TC parcours MMPV APP - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MMPV APP - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Management Coef. UE5.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE5.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18	3						
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3					
Financement et régulation de l'économie		12			12	2						
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1					
Analyse financière		12	1		13							
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	1	1		1	1		
LV B appliquée au commerce - 5												
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1					
PPP - 5	4	6			10	0,5	0,5		0,5	0,5		
Sous total Ressources communes - TC	15	90	14	0	119							
MMPV Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15				0,5	0,5		
MMPV Parcours expérience client	7	26	2		35					3		
MMPV Management d'équipe - 2		11	4		15				3			
MMPV Supply chain	5	10			15					1		
MMPV Droit de la distribution	8	12			20					1		
MMPV Trade marketing	4	14	2		20					1		
Sous total Ressourcess spécifiques - TC MMPV FA	24	85	11	0	120							
Sous-total ressources	39	175	25	0	239	9,5	7,5	0	5	8		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	2		5	2				0,416666667	0,533333333		
Sous total SAÉ communes - TC	0	2	0	5	2	0	0	0	0	0		
MMPV Approche omnicanale du point de vente	10	55	15	67	80	8	8		7	7		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	10	55	15	67	80							
Sous-total SAÉ	10	57	15	72	82	8	8	0	7	7		
Semestre 5 Total	heures étu.	49	232	40	72	321	Coeff S5	17,5	15,5	0	12	15
		Total S5 encadré + PT		393	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5	30

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing et management du point de vente en apprentissage (MMPV APP)

2023-2024						BUT TC parcours MMPV APP - Tours Heures étudiant					BUT TC parcours MMPV APP - Tours UE - Coefficients - ECTS				
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Management Coef. UE5.4	Comp.5 Retail mkg Coef. UE5.5					
RESSOURCES															
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16	3									
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3								
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2									
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1								
Analyse financière		12	1		13										
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5					
LV B appliquée au commerce - 5															
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1		0,5	0,5					
PPP - 5		6			6	0,5	0,5		0,5	0,5					
Sous total Ressources communes - TC	12	101	16	0	129										
MMPV Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15				0,5	0,5					
MMPV Parcours expérience client	7	26	2		35					3					
MMPV Management d'équipe - 2		11	4		15				3						
MMPV Supply chain	5	10			15					1					
MMPV Droit de la distribution	8	12			20					1					
MMPV Trade marketing	4	14	2		20					1					
Sous total Ressourcess spécifiques - TC MMPV FA	24	85	11	0	120										
Sous-total ressources	36	186	27	0	249	9,5	7,5	0	5	8					
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)															
PORTFOLIO : Démarche portfolio	2				18	2			0	0					
Sous total SAÉ communes - TC	2	0	0		18	2			0	0					
MMPV Approche omnicanale du point de vente	4	20	4	80	28	8	8		7	7					
Sous total SAÉ spécifiques - TC MMPV	4	20	4	80	28										
Sous-total SAÉ	6	20	4	98	30	8	8	0	7	7					
Semestre 5 Total	heures étu.	42	206	31	98	279	Coeff S5	17,5	15,5	0	12	15			
		Total S5 encadré + PT		377	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5	30			

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

Document de travail

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat (MDEE)

BUT TC parcours MDEE - Tours
Heures étudiant

BUT TC parcours MDEE - Tours
UE - Coefficients - ECTS

SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE5.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE5.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18							
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3					
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2						
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1					
Analyse financière		12	1		13	1	1					
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13	0,5	0,5		0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1					
PPP - 5	4	6			10	0,5	0,5		0,5	0,5		
TEES qualité et environnement	5	5			10	0,5				0,5		
Sous total Ressources communes - TC	23	106	16	0	145							
MDEE Ressources et culture numériques appliquées			15		15				0,5	0,5		
MDEE Management de la créativité et de l'innovation	3	10	2		15					1,5		
MDEE Référencement	4	15	2		21				1,5			
MDEE Stratégie social media et e-CRM	3	12	2		17				1,5			
MDEE Business model - 2	0	20			20					2		
MDEE Stratégie de contenu et rédaction web	3	12	2		17				1			
MDEE Logistique et supply chain	5	10			15				0,5	1		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	18	79	23	0	120							
Sous-total ressources	41	185	39	0	265	10	7,5	0	6,5	7		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio		4			20	4				0		
Sous total SAÉ communes - TC	0	4	0		20	4						
MDEE Développement d'un projet digital	10	55	15	105	80	MDEE	8	8		7		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	10	59	15	125	84	8	8	0	7	7		
Semestre 5 Total	heures étu.	51	244	54	125	349	Coeff S5	18	15,5	0	13,5	14
		Total S5 encadré + PT			474	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE6.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE6.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	5	12			17							
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	5	10	2		17		2					
Sous total Ressources communes - TC	10	22	2	0	34							
MDEE Trafic management - analyse d'audience	4	14	2		20				4			
MDEE Formalisation et sécurisation d'un business model	5	10			15					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	19	46	4	0	69	2	2	0	4	4		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	11	1	65	12		2	2		2		
Sous total SAÉ communes - TC	0	11	1	65	12							
MDEE Stage MDEE	4	16		60	20	MDEE	1	1		4		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	4	27	1	125	32	3	3	0	6	6		
Semestre 6 Total	heures étu.	23	73	5	125	101	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			226	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6

BUT3 TC MDEE Total	Heures étu.	74	317	59	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23,5	24
		Total BUT 3 encadré + PT			700	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	
		dont TP/SAE/Projet :			409	(58%)	Total ECTS BUT3 TC MDEE			60		

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat (MDEE)

2023-24

BUT TC parcours MDEE - Tours
Heures étudiant

BUT TC parcours MDEE - Tours
UE - Coefficients - ECTS

SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE5.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE5.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16							
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3					
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2						
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1					
Analyse financière		12	1		13	1	1					
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13	0,5	0,5		0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1					
PPP - 5	2	6			8	0,5	0,5		0,5	0,5		
TEES qualité et environnement	10				10	0,5				0,5		
Sous total Ressources communes - TC	24	101	16	0	141							
MDEE Ressources et culture numériques appliquées			15		15				0,5	0,5		
MDEE Management de la créativité et de l'innovation	3	10	2		15					1,5		
MDEE Référencement	4	15	2		21				1,5			
MDEE Stratégie social media et e-CRM	3	12	2		17				1,5			
MDEE Business model - 2	6	14			20					2		
MDEE Stratégie de contenu et rédaction web	3	12	2		17				1			
MDEE Logistique et supply chain	5	10			15				0,5	1		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	24	73	23	0	120							
Sous-total ressources	48	174	39	0	261	10	7,5	0	6,5	7		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4	15	1	65	20	4				0		
Sous total SAÉ communes - TC	4	15	1	65	20	4						
MDEE Développement d'un projet digital	10	55	15	105	80	MDEE	8	8		7		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	14	55	15	125	84	8	8	0	7	7		
Semestre 5 Total	heures étu.	62	229	54	125	345	Coeff S5	18	15,5	0	13,5	14
		Total S5 encadré + PT			470	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE6.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE6.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15							
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15		2					
Sous total Ressources communes - TC	6	22	2	0	30							
MDEE Trafic management - analyse d'audience	4	14	2		20				4			
MDEE Formalisation et sécurisation d'un business model	5	10			15					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	15	46	4	0	65	2	2	0	4	4		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4	15	1	65	20		2	2		2		
Sous total SAÉ communes - TC	4	15	1	65	20							
MDEE Stage MDEE	4	16		60	20	MDEE	1	1		4		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	8	31	1	125	40	3	3	0	6	6		
Semestre 6 Total	heures étu.	23	77	5	125	105	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			230	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6

BUT3 TC MDEE Total	Heures étu.	85	306	59	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23,5	24
		Total BUT 3 encadré + PT			700	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	
		dont TP/SAE/Projet :			417	(60%)	Total ECTS BUT3 TC MDEE			60		

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat en apprentissage (MDEE APP)

BUT TC parcours MDEE APP - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MDEE APP - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE5.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE5.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18	3						
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3					
Financement et régulation de l'économie		12			12	2						
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1					
Analyse financière		12	1		13	1	1					
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	1	1		1	1		
LV B appliquée au commerce - 5												
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1					
PPP - 5	4	6			10	0,5	0,5		0,5	0,5		
Sous total Ressources communes - TC	15	90	14	0	119							
MDEE Ressources et culture numériques appliquées			15		15				0,5	0,5		
MDEE Management de la créativité et de l'innovation	3	10	2		15					1,5		
MDEE Référencement	4	15	2		21				1,5			
MDEE Stratégie social media et e-CRM	3	12	2		17				1,5			
MDEE Business model - 2	0	20			20					2		
MDEE Stratégie de contenu et rédaction web	3	12	2		17				1			
MDEE Logistique et supply chain	5	10			15				0,5	1		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	18	79	23	0	120							
Sous-total ressources	33	169	37	0	239	9,5	7,5	0	6,5	6,5		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	2		5	2	0	0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	0	2	0	5	2							
MDEE Développement d'un projet digital	10	55	15	67	80	8	8		7	7		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	10	55	15	67	80							
Sous-total SAÉ	10	57	15	72	82	8	8	0	7	7		
Semestre 5 Total	heures étu.	43	226	52	72	321	Coeff S5	17,5	15,5	0	13,5	13,5
		Total S5 encadré + PT			393	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE6.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE6.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	5	12			17	2						
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	5	10	2		17		2					
Sous total Ressources communes - TC	10	22	2	0	34							
MDEE Trafic management - analyse d'audience	4	14	2		4				4			
MDEE Formalisation et sécurisation d'un business model	5	10			5					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	19	46	4	0	69	2	2	0	4	4		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio		9		40	9	2	2		2	2		
Sous total SAÉ communes - TC	0	9	0	40	9							
MDEE Stage MDEE (*)	1	8		50	9	1	1		4	4		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	1	8	0	50	9							
Sous-total SAÉ	1	17	0	90	18	3	3	0	6	6		
Semestre 6 Total	heures étu.	20	63	4	90	87	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			177	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6

BUT3 TC MDEE APP Total	Heures étu.	63	289	56	162	408	Coeff BUT3	22,5	20,5	0	23,5	23,5
		Total BUT 3 encadré + PT			570	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	
		dont TP/SAE/Projet :			303	(53%)	Total ECTS BUT3 TC MDEE APP					

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Marketing digital, e-commerce & entrepreneuriat en apprentissage (MDEE APP)

BUT TC parcours MDEE APP - Tours Heures étudiant						BUT TC parcours MDEE APP - Tours UE - Coefficients - ECTS						
SEMESTRE 5	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE5.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE5.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16	3						
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3					
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2						
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1					
Analyse financière		12	1		13	1	1					
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5		
LV B appliquée au commerce - 5									0,5	0,5		
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1					
PPP - 5		6			6	0,5	0,5		0,5	0,5		
Sous total Ressources communes - TC	12	101	16	0	129							
MDEE Ressources et culture numériques appliquées			15		15				0,5	0,5		
MDEE Management de la créativité et de l'innovation	3	10	2		15					1,5		
MDEE Référencement	4	15	2		21				1,5			
MDEE Stratégie social media et e-CRM	3	12	2		17				1,5			
MDEE Business model - 2	6	14			20					2		
MDEE Stratégie de contenu et rédaction web	3	12	2		17				1			
MDEE Logistique et supply chain	5	10			15				0,5	1		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	24	73	23	0	120							
Sous-total ressources	36	174	39	0	249	9,5	7,5	0	6,5	6,5		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	2			18	2	0	0	0	0	0		
Sous total SAÉ communes - TC	2	0	0	18	2							
MDEE Développement d'un projet digital	4	20	4	80	28	8	8		7	7		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	4	20	4	80	28							
Sous-total SAÉ	6	20	4	98	30	8	8	0	7	7		
Semestre 5 Total	heures étu.	42	194	43	98	279	Coeff S5	17,5	15,5	0	13,5	13,5
		Total S5 encadré + PT			377	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5

SEMESTRE 6	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Mkg digital Coef. UE6.4	Comp.5 Ebusiness et entrepr. Coef. UE6.5		
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15	2						
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15		2					
Sous total Ressources communes - TC	6	22	2	0	30							
MDEE Trafic management - analyse d'audience	4	14	2		4				4			
MDEE Formalisation et sécurisation d'un business model	5	10			5					4		
Sous total Ressources spécifiques - TC MDEE	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	15	46	4	0	65	2	2	0	4	4		
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio		9		50	9	2	2		2	2		
Sous total SAÉ communes - TC	0	9	0	50	9							
MDEE Stage MDEE (*)		10		50	10	1	1		4	4		
Sous total SAÉ spécifiques - TC MDEE	0	10	0	50	10							
Sous-total SAÉ	0	19	0	100	19	3	3	0	6	6		
Semestre 6 Total	heures étu.	15	65	4	100	84	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT			184	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6

BUT3 TC MDEE APP Total	Heures étu.	57	259	47	198	363	Coeff BUT3	22,5	20,5	0	23,5	23,5
		Total BUT 3 encadré + PT			561	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	
		dont TP/SAE/Projet :			290	(52%)	Total ECTS BUT3 TC MDEE APP					

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

SEMESTRE 5	BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant					Total encadré		Comp.1	Comp.2	Comp.3	Comp.4	Comp.5
	CM	TD	TP	PT	Marketing Coef. UE5.1			Vente Coef. UE5.2	Communi Coef. UE5.3	Business dev. Coef. UE5.4	Relation client Coef. UE5.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18		3					
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18			3				
Financement et régulation de l'économie	3	12			15		2					
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15		1	1				
Analyse financière		12	1		13		1	1				
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15		0,5	0,5		0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13		0,5	0,5		0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 5		14	4		18		1	1				
PPP - 5	4	6			10		0,5	0,5		0,5	0,5	
TEES qualité et environnement	5	5			10		0,5			0,5	0,5	
Sous total Ressources communes - TC	23	106	16	0	145							
BDMRC Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15	BDMRC				0,5	0,5	
BDMRC Développement des pratiques managériales		21	4		25	BDMRC				2		
BDMRC Management de la valeur client	6	17	2		25	BDMRC					2	
BDMRC Marketing des services	6	24			30	BDMRC					3	
BDMRC Pilotage de l'équipe commerciale		21	4		25	BDMRC				2		
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	12	95	13	0	120							
Sous-total ressources	35	201	29	0	265		10	7,5	0	6	7,5	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	4		20	4		0	0	0	0	0	
Sous total SAÉ communes - TC	0	4	0	20	4							
BDMRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	10	55	15	105	80	BDMRC	8	8		7	7	
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	10	59	15	125	84		8	8	0	7	7	
Semestre 5 Total	heures étu.	45	260	44	125	349	Coeff S5	18	15,5	0	13	14,5
		Total S5 encadré + PT				474	ECTS S5	8	8	0	7	7

SEMESTRE 6	BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant					Total encadré		Comp.1	Comp.2	Comp.3	Comp.4	Comp.5
	CM	TD	TP	PT	Marketing Coef. UE6.1			Vente Coef. UE6.2	Communi Coef. UE6.3	Business dev. Coef. UE6.4	Relation client Coef. UE6.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	5	12			17		2					
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	5	10	2		17			2				
Sous total Ressources communes - TC	10	22	2	0	34							
BDMRC Management des comptes-clés (KAM)	4	14	2		20	BDMRC				4		
BDMRC Nouveaux comportements des clients	5	10			15	BDMRC					4	
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	19	46	4	0	69		2	2	0	4	4	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	11	1	65	12		2	2		2	2	
Sous total SAÉ communes - TC	0	11	1	65	12							
BDMRC Stage BDMRC	4	16		60	20	BDMRC	1	1		4	4	
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	4	27	1	125	32		3	3	0	6	6	
Semestre 6 Total	heures étu.	23	73	5	125	101	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT				226	ECTS S6	5	5	0	10	10

BUT3 TC BDMRC Total	Heures étu.	68	333	49	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23	24,5
		Total BUT 3 encadré + PT				700	ECTS BUT3	13	13	0	17	17
dont TP/SAE/Projet :				399	(57%)	Total ECTS BUT3 TC BDMRC						60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3° année

Parcours Business développement et management de la relation client (BDMRC)

SEMESTRE 5	BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant					Total encadré		Comp.1	Comp.2	Comp.3	Comp.4	Comp.5
	CM	TD	TP	PT	Marketing Coef. UE5.1			Vente Coef. UE5.2	Communi Coef. UE5.3	Business dev. Coef. UE5.4	Relation client Coef. UE5.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16		3					
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18			3				
Financement et régulation de l'économie	3	12			15		2					
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15		1	1				
Analyse financière		12	1		13		1	1				
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15		0,5	0,5		0,5	0,5	
LV B appliquée au commerce - 5		11	2		13		0,5	0,5		0,5	0,5	
Expression, communication, culture - 5		14	4		18		1	1				
PPP - 5	2	6			8		0,5	0,5		0,5	0,5	
TEES qualité et environnement	10				10		0,5			0,5	0,5	
Sous total Ressources communes - TC	24	101	16	0	141							
BDMRC Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15	BDMRC				0,5	0,5	
BDMRC Développement des pratiques managériales		21	4		25	BDMRC				2		
BDMRC Management de la valeur client	6	17	2		25	BDMRC					2	
BDMRC Marketing des services	6	24			30	BDMRC					3	
BDMRC Pilotage de l'équipe commerciale		21	4		25	BDMRC				2		
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	12	95	13	0	120							
Sous-total ressources	36	196	29	0	261		10	7,5	0	6	7,5	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4			20	4		0	0	0	0	0	
Sous total SAÉ communes - TC	4	0	0	20	4							
BDMRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	10	55	15	105	80	BDMRC	8	8		7	7	
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	10	55	15	105	80							
Sous-total SAÉ	14	55	15	125	84		8	8	0	7	7	
Semestre 5 Total	heures étu.	50	251	44	125	345	Coeff S5	18	15,5	0	13	14,5
		Total S5 encadré + PT				470	ECTS S5	8	8	0	7	7

SEMESTRE 6	BUT TC parcours BDMRC - Tours Heures étudiant					Total encadré		Comp.1	Comp.2	Comp.3	Comp.4	Comp.5
	CM	TD	TP	PT	Marketing Coef. UE6.1			Vente Coef. UE6.2	Communi Coef. UE6.3	Business dev. Coef. UE6.4	Relation client Coef. UE6.5	
RESSOURCES												
Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15		2					
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15			2				
Sous total Ressources communes - TC	6	22	2	0	30							
BDMRC Management des comptes-clés (KAM)	4	14	2		20	BDMRC				4		
BDMRC Nouveaux comportements des clients	5	10			15	BDMRC					4	
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC	9	24	2	0	35							
Sous-total ressources	15	46	4	0	65		2	2	0	4	4	
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)												
PORTFOLIO : Démarche portfolio	4	15	1	65	20		2	2		2	2	
Sous total SAÉ communes - TC	4	15	1	65	20							
BDMRC Stage BDMRC	4	16		60	20	BDMRC	1	1		4	4	
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC	4	16	0	60	20							
Sous-total SAÉ	8	31	1	125	40		3	3	0	6	6	
Semestre 6 Total	heures étu.	23	77	5	125	105	coeff S6	5	5	0	10	10
		Total S6 encadré + PT				230	ECTS S6	5	5	0	10	10

BUT3 TC BDMRC Total	Heures étu.	73	328	49	250	450	Coeff BUT3	23	20,5	0	23	24,5
		Total BUT 3 encadré + PT				700	ECTS BUT3	13	13	0	17	17
dont TP/SAE/Projet :				407	(58%)	Total ECTS BUT3 TC BDMRC						60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

Stage obligatoire - Nombre de semaines de stage : 16

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3^e année

Parcours Business développement et management de la relation client en apprentissage (BDMRC APP)

SEMESTRE 5	BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours				
	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE5.4	Comp.5 Relation client Coef. UE5.5	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS					
RESSOURCES																				
Stratégie d'entreprise - 1	6	12			18	3														
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3													
Financement et régulation de l'économie		12			12	2														
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1													
Analyse financière		12	1		13	1	1													
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	1	1		1	1										
LV B appliquée au commerce - 5																				
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1													
PPP - 5	4	6			10	0,5	0,5		0,5	0,5										
Sous total Ressources communes - TC	15	90	14	0	119															
BDMRC Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15				0,5	0,5										
BDMRC Développement des pratiques managériales		21	4		25				2											
BDMRC Management de la valeur client	6	17	2		25									2						
BDMRC Marketing des services	6	24			30									3						
BDMRC Pilotage de l'équipe commerciale		21	4		25				2											
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC-FA	12	95	13	0	120															
Sous-total ressources	27	185	27	0	239	9,5	7,5	0	6	7										
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)																				
PORTFOLIO : Démarche portfolio	0	2		5	2	0	0	0	0	0										
Sous total SAÉ communes - TC	0	2	0	5	2															
BDMRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	10	55	15	67	80	8	8		7	7										
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC-FA	10	55	15	67	80															
Sous-total SAÉ	10	57	15	72	82	8	8	0	7	7										
Semestre 5 Total	heures étu.	37	242	42	72	321	Coeff S5	17,5	15,5	0	13	14								
		Total S5 encadré + PT				393	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5				30			

SEMESTRE 6	BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours				
	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE6.4	Comp.5 Relation client Coef. UE6.5	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS					
RESSOURCES																				
Stratégie d'entreprise - 2	5	12			17	2														
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	5	10	2		17		2													
Sous total Ressources communes - TC	10	22	2	0	34															
BDMRC Management des comptes-clés (KAM)	4	14	2		20				4											
BDMRC Nouveaux comportements des clients	5	10			15									4						
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC-FA	9	24	2	0	35															
Sous-total ressources	19	46	4	0	69	2	2	0	4	4										
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)																				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		9		40	9	2	2		2	2										
Sous total SAÉ communes - TC	0	9	0	40	9															
BDMRC Stage BDMRC (*)	1	8		50	9	1	1		4	4										
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC-FA	1	8	0	50	9															
Sous-total SAÉ	1	17	0	90	18	3	3	0	6	6										
Semestre 6 Total	heures étu.	20	63	4	90	87	coeff S6	5	5	0	10	10								
		Total S6 encadré + PT				177	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6				30			

BUT3 TC BDMRC APP Total	Heures étu.	57	305	46	162	408	Coeff BUT3	22,5	20,5	0	23	24				
		Total BUT 3 encadré + PT				570	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	Total ECTS BUT3 TC BDMRC APP			
		dont TP/SAE/Projet :		293	(51%)	Total ECTS BUT3 TC BDMRC APP										60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

Document de travail

BUT Techniques de commercialisation - 3^e année

Parcours Business développement et management de la relation client en apprentissage (BDMRC APP)

SEMESTRE 5	BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours				
	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE5.1	Comp.2 Vente Coef. UE5.2	Comp.3 Communi Coef. UE5.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE5.4	Comp.5 Relation client Coef. UE5.5	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS					
RESSOURCES																				
Stratégie d'entreprise - 1	4	12			16	3														
Négocier dans des contextes spécifiques - 1		15	3		18		3													
Financement et régulation de l'économie	3	12			15	2														
Droit des activités commerciales - 2	5	10			15	1	1													
Analyse financière		12	1		13	1	1													
Anglais appliqué au commerce - 5		9	6		15	0,5	0,5		0,5	0,5				0,5	0,5					
LV B appliquée au commerce - 5														0,5	0,5					
Expression, communication, culture - 5		14	4		18	1	1													
PPP - 5	4	6			10	0,5	0,5		0,5	0,5										
Sous total Ressources communes - TC	12	101	16	0	129															
BDMRC Ressources et culture numériques appliquées		12	3		15				0,5	0,5										
BDMRC Développement des pratiques managériales		21	4		25				2											
BDMRC Management de la valeur client	6	17	2		25									2						
BDMRC Marketing des services	6	24			30									3						
BDMRC Pilotage de l'équipe commerciale		21	4		25				2											
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC-FA	12	95	13	0	120															
Sous-total ressources	24	196	29	0	249	9,5	7,5	0	6	7										
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)																				
PORTFOLIO : Démarche portfolio	2			18	2	0	0	0	0	0										
Sous total SAÉ communes - TC	2	0	0	18	2															
BDMRC Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	4	20	4	80	28	8	8		7	7										
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC-FA	4	20	4	80	28															
Sous-total SAÉ	6	20	4	98	30	8	8	0	7	7										
Semestre 5 Total	heures étu.	30	216	33	98	279	Coeff S5	17,5	15,5	0	13	14								
		Total S5 encadré + PT				377	ECTS S5	8	8	0	7	7	Total ECTS S5				30			

SEMESTRE 6	BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours					BUT TC parcours BDMRC APP - Tours				
	CM	TD	TP	PT	Total encadré	Comp.1 Marketing Coef. UE6.1	Comp.2 Vente Coef. UE6.2	Comp.3 Communi Coef. UE6.3	Comp.4 Business dev. Coef. UE6.4	Comp.5 Relation client Coef. UE6.5	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS	UE - Coefficients - ECTS					
RESSOURCES																				
Stratégie d'entreprise - 2	3	12			15	2														
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	3	10	2		15		2													
Sous total Ressources communes - TC	6	22	2	0	30															
BDMRC Management des comptes-clés (KAM)	4	14	2		20				4											
BDMRC Nouveaux comportements des clients	5	10			15									4						
Sous total Ressources spécifiques - TC BDMRC-FA	9	24	2	0	35															
Sous-total ressources	15	46	4	0	65	2	2	0	4	4										
SITUATION D'APPRENTISSAGE ET D'ÉVALUATION (SAÉ)																				
PORTFOLIO : Démarche portfolio		9		50	9	2	2		2	2										
Sous total SAÉ communes - TC	0	9	0	50	9															
BDMRC Stage BDMRC (*)	1	8		50	9	1	1		4	4										
Sous total SAÉ spécifiques - TC BDMRC-FA	0	10	0	50	10															
Sous-total SAÉ	0	19	0	100	19	3	3	0	6	6										
Semestre 6 Total	heures étu.	15	65	4	100	84	coeff S6	5	5	0	10	10								
		Total S6 encadré + PT				184	ECTS S6	5	5	0	10	10	Total ECTS S6				30			

BUT3 TC BDMRC APP Total	Heures étu.	45	281	37	198	363	Coeff BUT3	22,5	20,5	0	23	24				
		Total BUT 3 encadré + PT				561	ECTS BUT3	13	13	0	17	17	Total ECTS BUT3 TC BDMRC APP			
		dont TP/SAE/Projet :		280	(50%)	Total ECTS BUT3 TC BDMRC APP										60

Assiduité : En cas d'absences injustifiées, la mention ABI (Absence Injustifiée) sera portée sur le relevé de notes à l'élément concerné. Le calcul entraîne la défaillance (DEF) à l'élément et à l'UE.

(*) En apprentissage, les périodes en entreprise se substituent au stage

Document de travail

2024/2025
UFR ODONTOLOGIE
MODIFICATIONS MCCC - DFGSO 2 et DFGSO 3

DFGSO 2

L'équipe pédagogique demande les modifications ci-dessous pour le DFGSO 2 :

Modification de répartition des ECTS :

- Afin de proposer la possibilité aux étudiants d'obtenir un Master 1 en fin de 2^{ème} cycle, pour l'enseignement complémentaire il est attribué 4 ECTS.
-

Modification de répartition des UE 5 et 10

- L'UE 10 – Histologie est programmé au semestre 3 (à la place du semestre 4) et l'UE 5 est programmé au semestre 4 (à la place du semestre 3). Le même volume horaire est conservé pour chaque UE
-

Modifications de volume horaire/enseignement TP/TD/CM :

- UE 1 – Ajout « Morphogénèse » 5 h CM en plus dans l'UE
- UE 3a – Prothèse (Pré-clinique) 8 h CM en 23/24 deviennent 8 h TD en 24/25
- UE 3b – Prothèse (Pré-clinique) 7 h CM en 23/24 deviennent 7 h TD en 24/25
- UE 14 – Immunologie 10 h CM en 23/24 deviennent 10 h TD en 24/25
- UE 15 – Langue vivante Anglais 21 h TD en 23/24 deviennent 20 h TD en 24/25
- UE 13a – OCE (Pré-clinique) Répartition 10 h CM, 12 h TD et 28 h TP
- UE 13b – OCE (Pré-clinique) Répartition 9 h CM, 11 h TD et 30 h TP

Modification de l'évaluation de l'UE 3a/3b – Prothèse (pré-clinique) :

L'UE 3 a/b – Prothèse (pré-clinique) sera évalué par la validation des TP par l'enseignant responsable à la fin de chaque semestre et un examen terminal noté sur 20.

L'UE 13 a/b – OCE (pré-clinique) sera évalué en session 1 par une note de CC/20 et un ET/20 pour chaque semestre et en session 2 un ET/20/.

Modification de l'évaluation de l'UE 13a/13b

Le CC sera noté sur 20 et l'ET sur 20 pour les deux semestres.

Modification de la conservation des UE en cas de redoublement :

En cas de redoublement, l'étudiant conservera les UE validées au cours de l'année, exceptées les matières pratiques suivantes :

- UE 1 – Anatomie dentaire
- UE 3 – Prothèse
- UE 13 – OCE

DFGSO 3

L'équipe pédagogique demande les modifications ci-dessous pour le DFGSO 3 :

Modification de répartition des ECTS :

- Afin de proposer la possibilité aux étudiants d'obtenir un Master 1 en fin de 2^{ème} cycle, pour l'enseignement complémentaire il est attribué 4 ECTS.

Modifications de volume horaire et/ou répartition :

UE 18a - Prothèse et réhabilitation oro-faciale	58 h TD
UE 19a – OCE – Endo. Répartition modifiée	23 h CM / 8 h TD / 21 h TP
UE 19b – OCE – Endo. Répartition modifiée	6 h CM / 8 h TD / 36 h TP
UE 22 – Chirurgie orale	7 h CM / 3 h TD

Enseignements complémentaires – Texte modifié

Les étudiants doivent valider deux modules d'enseignement, un au semestre 5 et un au semestre 6 mutualisés avec les enseignements complémentaires proposés au DFGSM ainsi que les UE complémentaires proposés en odontologie où un minimum de 5 étudiants inscrits sera obligatoire pour l'ouverture des UE spécifiques suivantes : Illustrations en dentisterie prothétique (IDP), Initiation aux techniques de laboratoire de prothèses (ITP) et l'unité d'enseignement recherche en soins odontologiques (UERSO).

La validation d'un Master 1 est possible

à l'issue du 2^{ème} cycle avec les pré-requis suivants :

- Avoir validé le second cycle des études d'Odontologie.
- Avoir validé 4 UERB ou 3 UERB et 1 UERSH.
- Avoir réalisé et validé un stage de 6 semaines dans un laboratoire de recherche (projet validé au préalable par l'équipe pédagogique).
- Soutenir un mémoire.

Modification évaluations :

- UE 18a et 18b : Le CC est transformé en une validation à la fin du TP acquis/non acquis
- UE 19a et 19b : à la 1^{ère} session CC/20 et ET/20

Synthèse des modifications des M3C 2024-2025

Orthophonie – Orthoptie - Maïeutique - Médecine

ORTHOPHONIE

Semestre 2	UE 9.1	Modification de la durée indicative de l'examen terminal => passe de 1h à 1h30
Semestre 2	UE 8.1 Infectiologie et Hygiène	Suppression du contrôle continu au profit d'un examen terminal
Semestre 7	UE 5.1.3 et 5.1.4	Ajout d'un CC en 1 ^{ère} session (la note totale reste sur 40) => CC/10 + ET/30 Note Session 2 passe de 40 points à 20 points Modification de la modalité de la 2 ^{ème} session => passe en modalité <u>orale</u>
Semestre 8	UE 8.8 Module de formation aux compétences socles au numérique en santé	Suppression du CC au profit d'une validation par attestation de suivi (modalité transitoire pour 2024 2025 en raison de la mise en place d'enseignements mutualisés pour toutes les filières en santé)
Semestre 9	UE 4.4 Education Thérapeutique du Patient	Suppression de la validation par Quitus de présence => Validation par attestation de suivi (formation réalisée en distanciel sur CELENE)

ORTHOPTIE

- Certificat de compétences cliniques (ECOS) : examen oral. L'étudiant devait obligatoirement avoir 10/20 pour chacun des 4 cas cliniques → validation du certificat nécessite obtention d'une note supérieure ou égale à 8/20 pour chacun des cas cliniques et à une moyenne des 4 cas cliniques supérieure ou égale à 10/20.
En cas de redoublement le certificat de compétences cliniques reste acquis. Si celui-ci n'est pas validé, les 4 cas cliniques seront de nouveau à valider.
- UE1 : précision de la durée de l'épreuve à titre indicatif → 180 min pour le CC. Si 2^{ème} session examen oral de 30 min.
- UE33 : en lien avec l'arrêté sur le numérique en santé. Elaboration de l'UE supervisé par le Collégium, incertitude sur mode d'évaluation commun à l'ensemble des formations concernées par le contenu de cette UE → validation en présentiel à la place d'un CC qui était prévu, au moins pour l'année prochaine.
- Ajustement de la durée de certaines épreuves, à la demande des enseignants
UE2 : écrit terminal de 90 minutes avec session de rattrapage de 60 min.
UE12 : oral de 15 à 20 min.
UE21 : écrit terminal de 1h30 avec session de rattrapage d'une même durée.

MAÏEUTIQUE

DFGSMa2 : les M3C ne peuvent être présentées ce jour du fait de l'attente de parution à ce jour de l'arrêté et des décrets d'application de la réforme du premier des études de maïeutique. Seul le texte de loi de janvier 2023 est paru à ce jour.

L'ensemble des M3C de cette année présentent la répartition des cours entre CM, ED et TP à la demande de l'université, l'ensemble des temps de composition a été harmonisé entre les années universitaires tout au long de la formation.

- DFGSMa3 : En 1ère session
 - o UE obstétrique et SSH : La durée des CC a diminué de 30 mn => 6h30 ->6h et 5h -> 4h30 respectivement

- DFGSMa3 : En 2ème session
 - o UE pédiatrie et SSH : La durée de l'examen de 2ème session a été diminuée de 30mn => ~~1h30~~->1h et ~~2h~~ ->1h30

- FASMa1 : En 1ère session :
 - o UE gynécologie : Ajout d'un ECTS / nb d'heures d'enseignement prévu => ~~3~~ -> 4
 - o UE pharmacologie : Diminution d'1 ECTS pour correspondre au nombre d'heures de cours réalisées => ~~2~~ -> 1
 - o Diminution des temps de CC : UE Obst : ~~7h~~ ->6h45
UE Ped : ~~4h~~ -> 3h45
UE pharmaco : ~~1h~~ -> 30mn
 - o Augmentation du temps de CC : UE gynéco : ~~2h30~~ -> 3h

- FASMa1 : En 2ème session : Réajustement temps de composition :
 - UE obstétrique : +15mn -> 2h15
 - UE pédiatrie : - 15 mn -> 1h15
 - UE SSH et santé publique : - 15 mn -> 45 mn
 - Recherche : - 30mn -> 30mn

MEDECINE

L2 et L3 semestre 1 et 2	UE Anglais , groupe 1 et 2	En session 1 : Suppression de l'examen terminal, seulement contrôle continu en écrit + oral d'une durée de 15 min En session 2 : l'examen terminal est écrit (au lieu de oral) d'une durée de 1h30
L2 et L2	TD de sémiologie médicale	Reformulation de la validation entre les 2 années (pas de modifications)
L2, L3, MM1, MM2, MM3	Enseignement s complémentaires	Modification de nom de responsable Ajout du quitus de présence en 1ere session pour la grande majorité des UERSH Ajustement de certaines durées d'examen



Synthèse modifications Maquettes / MCC - Pharmacie - 2024/2025

Modifications MAQUETTE 2024/2025

Année	UE / EP	Nom	Avant	Après	Bilan / Commentaire
2ème année	UE 2.7	Biochimie & Bio-Ingénierie Végétale	CM = 8 h TD = 1,5 h	CM = 9 h TD = /	+ 1 h CM - 1,5 h TD = - 0,5 h
	UE 2.10	Immunologie	TD = 3 h	TD = 4 h	+ 1 h TD
3ème année	UE 3.2	Sang & Système Immunitaire (Partie Immunologie)	TP = 21 h	TP = 20 h	- 1 h TP ↘ 2 séances de 4h et 1 séance de 3h au lieu de 3 séances de 4h
	UEL 3.6	Botanique Pharmaceutique	CM = 7 h	TD = 7 h	Transformation des CM en TD = 0 h
4ème année	UEL OFF 4.18	UEL Pathologies Infectieuses émergentes	CM = 23 h TD = 3 h	CM = 21,5 h TD = 4,5	- 1,5 h CM + 1,5 h TD = 0 h Mise en place d'une présentation orale 10'
5ème année Filière OFFICINE	UE OFF 5.2	Activités Spécialisées à l'Officine II (ASOII)	CM = 24 h TD = 8 h	CM = 34 h TD = 3 h	+ 10 h CM - 5 h TD = + 5 h Argumentaire en pièce jointe
	UE OFF 5.3 UE OFF 5.6	ETP Suivi Pharmaceutique & Biologique	1er semestre 2ème semestre	Inversion de semestre Pas de changement maquette & MCC	Permettre aux étudiants de 5ème année - Filière Internat de participer aux ETP et valider les 40 heures de formation (janvier/février) = 0 h
	UE OFF 5.7	Prise en Charge Globale...	CM = 12 h TD = 17 h	CM = 16 h TD = 19,5 h	+ 4 h CM + 2,5 h TD = + 6,5 h Argumentaire en pièce jointe
DU Phytothérapie & Aromathérapie	Modification des conditions d'admission à la formation :		Pharmaciens, Médecins, Vétérinaires, Chirurgiens dentistes : sur diplôme Autres professionnels de santé (Préparateurs en pharmacie, Infirmiers, Sage-femmes...) ou personnes travaillant en lien avec l'aromathérapie ou la phytothérapie : admission sur examen du dossier de candidature (CV - lettre de motivation - diplômes) par les responsables de la formation	Pharmaciens, Médecins, Vétérinaires, Chirurgiens dentistes : sur diplôme Autres professionnels de santé (Préparateurs en pharmacie, Infirmiers, Sage-femmes...) ou personnes travaillant en lien avec l'aromathérapie ou la phytothérapie admission sur examen du dossier de candidature (CV - lettre de motivation - diplômes) par les responsables de la formation	
	UE 3	Phytothérapie Clinique	CM = 33 h	CM = 30 h	- 3 h CM ↘ des heures de CM
	UE 4	Aromathérapie Clinique	CM = 26 h	CM = 25 h	- 1 h CM ↘ des heures de CM

Modifications REGLEMENT 2024/2025

Année	UE / EP	Nom	Avant	Après	Commentaires
2ème année	UE 2.1	Règne Végétal & Fongique	ET 100% 30'	CC 100%	Pour la 1ère session
	UE 2.4	Chimie Analytique	Coef. TH = 1,5	Coef. TH = 2	
5ème année Filière OFFICINE	UE OFF 5.7	Prise en Charge Globale...	Ecrit 75 % 1h CC 25 %	Ecrit 80% 1h CC 20 %	Même pourcentage pour la 2ème session