

<b>BUT</b>	Techniques de commercialisation
<b>PARCOURS</b>	Business développement management de la relation client
<b>SEMESTRE</b>	S5
<b>APPRENTISSAGE O/N</b>	Oui
<b>ANNEE</b>	2023/2024
<b>DATE MAJ</b>	

IUTRS | 2023

UE / SAE / RESSOURCES				VOLUME D'ENSEIGNEMENT (H)					MODALITES D'EVALUATION					
intitulé UE (compétence)	intitulé SAE / Ressources	ECTS (/EU)	coeff	CM	TD	TP	autre	stage (NB semaines)	libellé écrit <sup>o</sup>	coeff écrit	libellé oral <sup>o</sup>	coeff oral	libellé autre	coeff autre
UE 5.1 Marketing		8 ECTS												
	Stratégie d'entreprise-1		3	8	10					3				
	Environnement économique international		2	18						2				
	Droit des activités commerciales-2		0,5	10	8					0,5				
	Analyse financière		1	8	10					1				
	Logistique		0,5	6	10					0,5				
	Anglais appliqué au commerce-5		0,5		10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5		0,5		10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5		0,5		8	8				0,5				
	PPP-5		0,5		6	4				0,5				
	Portfolio-S5				6		10							
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		6		18	8	60			6				
UE 5.2 Vente		8 ECTS												
	Négocier dans des contextes spécifiques-1		3	2	8	10				3				
	Droit des activités commerciales-2		1,5	10	8					1,5				
	Analyse financière		1	8	10					1				
	Logistique		1,5	6	10					1,5				
	Anglais appliqué au commerce-5		0,5		10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5		0,5		10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5		0,5		8	8				0,5				
	PPP-5		0,5		6	4				0,5				
	Portfolio-S5				6		10							
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		6		18	8	60			6				
UE 5.4 Business développement		7 ECTS												
	Anglais appliqué au commerce-5		0,5		10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5		0,5		10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5		0,5		8	8				0,5				
	Portfolio-S5													
	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client		1		12	6				1				
	Développement des pratiques managériales		2		18	6				2				
	Marketing des services		1		24	6				1				
	Pilotage de l'équipe commerciale		2		18	6				2				
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		6		18	8	60			6				
UE 5.5 Relation client		7 ECTS												
	Anglais appliqué au commerce-5		0,5		10	8				0,5				
	LVB appliquée au commerce 5		0,5		10	8				0,5				
	Expression Communication Culture 5		0,5		8	8				0,5				
	Portfolio-S5													
	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client		1		12	6				1				
	Management de la valeur client		2		18	6				2				
	Marketing des services		2		24	6				2				
	SAÉ : Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise		6		18	8	60			6				