BUT	techniques de commercialisation
PARCOURS	Business international achats et vente
SEMESTRE	S5
APPRENTISSAGE O/N	Oui
ANNEE	2023/2024
DATE MAJ	

IUTRS | 2023

UE / SAE / RESSOURCES				VOLUME D'ENSEIGNEMENT (H)					MODALITES D'EVALUATION TYPE D'EPREUVE☆☆							
intitulé UE (compétence)	intitulé SAE / Ressources	ECTS (/EU)	coeff	CM	TD	TP	autre	stage (NB semaines)	libellé écrit☆	coeff écrit	durée si ≠ Ecrit = 1H Oral = 15min	libellé oral☆	coeff ora	durée si ≠ Ecrit = 1H Oral = 15min	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 : Conduite d'une mission import ou export pour 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 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise		6		18	8	60			6						
UE 5.4 Stratégie à l'international		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 international, achat et vente		1		14	6				1						
	Management de la chaîne de valeur		1		20					1						
	Négociation B to B		2		20					2						
	Marketing achat		2		20					2						
	SAÉ : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise		6		18	8	60			6						
UE 5.5 Opération à l'international		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 international, achat et vente		1		14	6				1						
	Management de la chaîne de valeur		1		20					1						
	Techniques de commerce international-2		2		20					2						
	Contrats internationaux		2		20					2						
	SAÉ : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise		6		18	8	60			6						