

BUT	Techniques de commercialisation
PARCOURS	Business international : achat et vente
SEMESTRE	S6
APPRENTISSAGE O/N	Non
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	libellé oral*	coeff oral	libellé autre	coeff autre
UE 6.1 Marketing		5 ECTS												
	Stratégie d'entreprise-2		3	8	10					3				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Projets rémunérés				75									
	Stage Business international : achat et vente		2		14		60	12		2				
UE 6.2 Vente		5 ECTS												
	Négocier dans des contextes spécifiques-2		3	2	8	6				3				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Stage Business international : achat et vente		2		14		60	12		2				
UE 6.4 Stratégie à l'international		10 ECTS												
	Anglais appliqué au business international		2	12	6	2				2				
	LVB appliquée au commerce international		2	12	6	2				2				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Stage Business international : achat et vente		3		14		60	12		3				
UE 6.5 Opération à l'international		10 ECTS												
	Anglais appliqué au business international		2	12	6	2				2				
	LVB appliquée au commerce international		2	12	6	2				2				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Stage Business international : achat et vente		3		14		60	12		3				