

<b>BUT</b>	techniques de commercialisation
<b>PARCOURS</b>	Marketing et management du point de vente
<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 TYPE D'EPREUVE <sup>1,2</sup>					
intitulé UE (compétence)	intitulé SAE / Ressources	ECTS (/EU)	coeff	CM	TD	TP	autre	stage (NB semaines)	libellé écrit <sup>1</sup>	coeff écrit	libellé oral <sup>2</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 : Approche omnicanal du point de vente		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 : Approche omnicanal du point de vente		6		18	8	60			6				
UE 5.4 Management		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 marketing et management du point de vente		1		14	6				1				
	Parcours expérience client		1		22	8				1				
	Management d'équipe-2		2		14	6				2				
	Droit de la distribution		1		20					1				
	Trade marketing et supply chain		1		22	8				1				
	SAÉ : Approche omnicanal du point de vente		6		18	8	60			6				
UE 5.5 Retail marketing		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 marketing et management du point de vente		1		14	6				1				
	Parcours expérience client		2		22	8				2				
	Droit de la distribution		1		20					1				
	Trade marketing et supply chain		2		22	8				2				
	SAÉ : Approche omnicanal du point de vente		6		18	8	60			6				