

BUT	techniques de commercialisation
PARCOURS	Marketing et management du point de 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 Marketing et Management du Point de vente S6		2		14		60	12		2				
UE 6.2 Vente		5 ECTS												
	Négociateur dans des contextes spécifiques-2		3	2	8	6				3				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Stage Marketing et Management du Point de vente S6		2		14		60	12		2				
UE 6.4 Management		10 ECTS												
	Droit du travail et relations sociales de l'entreprise		4	12	8					4				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Stage Marketing et Management du Point de vente S6		3		14		60	12		3				
UE 6.5 Retail marketing		10 ECTS												
	Prise de décision - pilotage		4	12	6	2				4				
	Portfolio-S6		0,5		14	4	64			0,5				
	Stage Marketing et Management du Point de vente S6		3		14		60	12		3				