

UNIVERSITE DU LITORAL CÔTE D'OPALE
IUT DU LITTORAL CÔTE D'OPALE

REGLEMENT INTERIEUR DE L'I.U.T. DU LITTORAL CÔTE D'OPALE

REGLEMENT DES ETUDES - BUT

Titre I : Discipline générale

Article I.1 Comportement :

Les usagers, en leur qualité d'étudiants de l'I.U.T sont tenus d'avoir, en toutes circonstances, à l'intérieur et à l'extérieur de l'établissement, un comportement correct et une tenue décente.

Il est interdit de fumer ou devapoter dans les locaux de l'établissement. Les téléphones portables doivent être éteints pendant les enseignements et les contrôles.

Droit à l'image : le fait de filmer des personnes sans leur consentement est répréhensible pénalement et tout étudiant qui s'y livre est passible du conseil de discipline.

Il est interdit de manger dans les salles d'enseignement. Les boissons doivent être consommées à proximité des distributeurs. Les gobelets en cartons et boîtes type cannette, doivent être déposés dans les conteneurs destinés au recyclage.

L'usage de téléphone, ordinateur portable, tablette, et autres objets connectés, est interdit pendant les enseignements et les contrôles, sauf autorisation spécifique de l'enseignant. Les téléphones doivent être éteints.

Les étudiants doivent impérativement utiliser leur courriel institutionnel (prenom.nom@etu.univ-littoral.fr) qui leur est attribué lors de leur inscription administrative pour toutes correspondances avec les enseignants et personnels de l'IUT. Le cas échéant, les demandes effectuées par un type de courriel différent ne seront pas prises en considération.

Le non-respect des personnes, des locaux et des matériels, tout fait de nature à porter atteinte au bon ordre de l'IUT, entraîne des sanctions disciplinaires dans le cadre de la section disciplinaire de l'Etablissement, conformément aux dispositions universitaires.

Article I.2 Sécurité :

Les étudiants doivent se conformer strictement aux consignes générales de sécurité affichées dans l'Etablissement.

Le code de la route s'applique sur les parkings de l'IUT. La vitesse y est limitée à 10km/heure.

Article I.3 Responsabilité de l'établissement :

L'Etablissement décline toute responsabilité en cas de vol ou perte de tout objet personnel au

détriment d'un usager. De même, les dégradations et accidents survenus sur les aires de stationnement, sont des événements de voie publique qui n'engagent en rien la responsabilité de l'établissement.

Article I.4 Ressources informatiques :

Les matériels informatiques et les supports numériques ne peuvent être utilisés que pour les besoins d'enseignement et de recherche agréés par l'établissement. Tout autre usage est exclu. Tous les usagers sont signataires de la charte informatique de l'université.

Article I.5 Bizutage et pratiques assimilées :

Le bizutage constitue un délit puni de six mois d'emprisonnement et d'une amende d'un montant de 7500 euros, peines doublées si la victime est mineure ou vulnérable. On entend par bizutage, tout acte humiliant ou dégradant, en ce sens qu'il porte atteinte à la dignité de la personne humaine.

Au-delà des auteurs directs des faits, les personnes physiques qui ont créé, ou contribué à créer une telle situation, celles qui n'ont pas pris les mesures permettant de l'éviter, ont failli à une obligation de prudence ou de sécurité destinée à l'éviter, ou se sont abstenues d'intervenir pour l'empêcher voient leur responsabilité pénale engagée, que les faits aient été commis à l'intérieur ou à l'extérieur de l'établissement. Indépendamment des poursuites pénales, tous s'exposent à des mesures disciplinaires prises par le président de l'université (exclusion pour les étudiants, sanctions spécifiques pour les personnels de l'université).

Extrait de la circulaire du 22 Septembre 2015 : « Il n'existe ni bizutage bon enfant, ni pression du groupe acceptable, mais des délits et des pratiques d'un autre âge »

Article I.6 Lutte contre les discriminations, le harcèlement et les violences sexuelles et sexistes :

L' Université met en place un dispositif de signalement et d'alerte des discriminations, du harcèlement et des violences sexuelles et sexistes dont un.e étudiant.e pourrait être victime dans sa vie étudiante. Il peut écrire au mail à l'adresse : stop.discrimination@univ-littoral.fr ou rencontrer sur chaque pôle de l'ULCO un des trois référent.es (étudiant.e, enseignant.e et agent.e). Toutes les infos et les coordonnées sur <https://egalite.univ-littoral.fr/>

Titre II : Assiduité

Article II.1 Obligation réglementaire :

La présence à tous les cours, travaux dirigés, travaux pratiques, conférences, visites, stages et, d'une manière générale, à toutes les activités universitaires organisées par un Département de l'IUT est obligatoire.

Les absences sont comptabilisées par séances pédagogiques. Toutes les absences doivent être signalées et justifiées par l'étudiant ou son représentant légal au département. Le Jury tiendra compte de la fréquence des absences en cas de délibération.

Les étudiants en alternance (formation continue et apprentissage) prennent leurs congés en dehors des périodes d'enseignement.

II.1.1 Absence prévue :

Dans le cas d'une absence prévisible, l'étudiant doit en informer par avance le département, en présentant les justificatifs et les convocations officielles aux enseignants concernés et au secrétariat pédagogique du département.

II.1.2 Justification et délai :

Dans les autres cas, l'absence doit être signalée et justifiée par un document officiel dans les deux jours ouvrables à compter du début de l'absence. Au-delà de deux jours, l'absence est considérée injustifiée.

II.1.3 Nature des justifications :

Sont justifiées les absences pour : maladie, deuil, examen du permis de conduire, contrainte exceptionnelle insurmontable à l'appréciation du chef de département. Le justificatif doit être un document officiel daté portant mention des jours d'absence.

Le département peut considérer comme justifiée une absence pour recherche de stage, à condition que l'étudiant fasse viser par l'employeur qu'il sollicite, une demande d'autorisation d'absence spécifique (disponible au secrétariat de la formation).

II.1.4 Non-Justification des absences pour les étudiants alternants

Toute absence non justifiée donne lieu à information auprès de l'employeur de la part du CFA après concertation avec l'équipe pédagogique.

Les absences injustifiées concernent : les congés payés pris sur le temps de formation, les périodes gardées en entreprise sur le temps de formation (hors demande d'absence exceptionnelle), des absences pour raisons de santé non couvertes par un arrêt de travail et autres absences non justifiées.

Les absences injustifiées peuvent donner lieu à des retenues sur salaire et à des sanctions pédagogiques. Des absences injustifiées répétées peuvent conduire à **la rupture du contrat d'apprentissage par l'employeur.**

II.1.5 Retard

A la suite d'un retard (quelle qu'en soit la durée), l'enseignant concerné a toute latitude pour accepter ou refuser l'accès de l'étudiant à la séance pédagogique concernée. En cas de refus, l'étudiant est noté absent ; cette absence est traitée selon les modalités précédentes.

II.1.6 Exclusion d'une séance :

Un enseignant peut exclure de la séance pédagogique un étudiant à cause de son retard, de son comportement, de ses propos... Dans ces conditions, l'absence est considérée comme injustifiée.

II.1.7 Paiement des bourses d'enseignement supérieur sur critères sociaux :

Conditions requises pour le paiement : afin de ne pas retarder le paiement des bourses, le contrôle du service des bourses interviendra généralement à posteriori.

Lorsque pour des raisons médicales graves (traitement médical, hospitalisation) l'étudiant boursier doit interrompre ses études au cours de l'année universitaire, il est tenu d'en informer

l'IUT en apportant toutes les pièces justificatives nécessaires. Dans ce cas, cette interruption ne suspend pas le paiement de la bourse pendant la période considérée.

Par ailleurs les étudiants titulaires d'une bourse d'enseignement supérieur sur critères sociaux inscrits dans l'établissement d'enseignement supérieur français, mais qui vont suivre parallèlement des études à l'étranger (quel que soit le pays d'accueil) doivent obtenir des autorités pédagogiques une dispense d'assiduité et l'autorisation de se présenter aux épreuves de fin d'année pour conserver le bénéfice de leur bourse.

Présentation aux épreuves de contrôle : le candidat boursier s'engage également à se présenter aux épreuves du contrôle continu et aux examens et concours relatifs à sa scolarité. Dans le cas contraire un ordre de reversement d'une partie ou de la totalité de la bourse peut être établi. L'étudiant doit être informé au préalable de cette mesure afin de fournir d'éventuelles informations complémentaires.

Titre III : Contrôles des connaissances et des compétences

Toutes les matières enseignées en cours d'année et figurant au Programme National font l'objet d'un contrôle d'assiduité et d'une vérification des connaissances et des compétences par contrôle continu sous diverses modalités (interrogations écrites, interrogations orales, comptes rendus de travaux pratiques et toute forme d'évaluation).

En cas de redoublement, pour chaque unité d'enseignement non validée, l'étudiant doit suivre les enseignements de toutes les matières, participer aux séances de Travaux Pratiques et participer à tous les contrôles des connaissances, y compris dans les matières de l'unité d'enseignement gratifiées d'une note supérieure à la moyenne, l'année précédente : il n'existe pas de validation de matière

Article III.1 : Contrôles :

- Chaque séance de cours, TD, TP ou autre fait l'objet d'un contrôle d'assiduité noté.
- Chaque séance peut faire l'objet d'une évaluation. Les évaluations peuvent être prévues et affichées sur l'emploi du temps, ou non prévues à la discrétion de l'enseignant concerné.
- Chaque évaluation et contrôle d'assiduité fait l'objet d'une note prise en compte pour le calcul de la moyenne de chaque matière.

- Les modalités de contrôle des connaissances, et les règles de calcul des moyennes de chaque matière sont communiquées aux étudiants en début d'année.

- Lors d'un contrôle de type devoir sur table, les étudiants déposent au fond de la salle leurs cartables et autres matériels personnels notamment les téléphones, montres et tous objets connectés

- En cas de flagrant délit de fraude, ou tentative de fraude, l'enseignant prend toutes mesures pour faire cesser la fraude sans interrompre la participation à l'épreuve du ou des candidats. La matérialité des faits est consignée dans un procès-verbal qui devra être signé par l'enseignant responsable de la surveillance et contresigné par le ou les étudiants concernés. En cas de refus de contresigner, mention est portée au procès-verbal.

La copie est consignée avec le procès-verbal dans un rapport remis au chef de département et au président du jury qui saisit immédiatement la section disciplinaire du Conseil d'Administration de l'université.

- Plagiat : Il n'est pas interdit de citer, en le copiant, le travail d'un autre, à condition de le signaler (écrire le nom de l'auteur et copier ce qu'il a écrit en le plaçant entre guillemets : « »). Mais, il est interdit de plagier. Le plagiat consiste, pour le « copieur », à recopier le

travail d'une autre personne et à le présenter comme si c'était son propre travail. Cette pratique est constitutive de fraude et sanctionnée comme telle. Constatée par le correcteur, elle est rapportée au chef de département qui saisit la section disciplinaire de l'université.

- Toute absence injustifiée à un contrôle de connaissances entraîne la note zéro à ce contrôle.

-En cas d'absence justifiée, l'étudiant prend l'initiative de contacter dès son retour, outre le secrétariat, l'enseignant concerné qui prendra toute disposition pour préserver l'égalité de traitement au sein du groupe (contrôle de rattrapage ou toute autre adaptation). **A défaut, il sera noté zéro.**

En cas de litige sur le caractère justifié de l'absence, le chef de département se prononce, éventuellement, après avis du conseil des enseignants.

Article III.2 : Non réalisation du stage

Le BUT est une formation professionnelle qui comprend des périodes de stages indispensables aux apprentissages et qui ne peuvent faire l'objet de rattrapage. Ainsi la non réalisation d'un stage pour un motif justifié ou non entraîne la note de zéro dans le calcul des UE qui incluent cette modalité de contrôle des connaissances et des compétences.

Article III.3 : Bonus :

Afin d'encourager la pratique d'activités physiques, sportives et culturelles régulières (ateliers culture), une bonification maximale de 0.6 point peut être attribuée par les enseignants habilités (enseignants d'EPS, enseignants chargés de la culture) est ajoutée à la moyenne de toutes les Unités d'Enseignements pour chaque semestre dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences. Si plusieurs activités sportives ou culturelles sont menées par l'étudiant, seule, celle qui est la mieux notée sera retenue pour le bénéfice de cette disposition.

Le bonus maximum est fixé à 3% du total des points : 20/20 ($20 \times 3\% = 0.6$ point)

Note obtenue en activité Bonus à l'UE	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
Nombre de points ajoutés à la moyenne	0	0,06	0,12	0,18	0,24	0,30	0,36	0,42	0,48	0,54	0,6

Titre IV : Attribution du BUT

Article IV.1 : Semestres et diplôme (Bulletin Officiel de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche spécial n°4 du 17 Juin 2021)

~~La délivrance du diplôme de BUT est subordonnée à la présentation d'au moins une certification en langue anglaise faisant l'objet d'une évaluation externe ou reconnue au niveau international et par le monde socio-économique, sans qu'il y ait pour autant une exigence d'un niveau minimal.~~

Attribution du BUT : les Unités d'Enseignement du BUT doivent toutes être validées, directement (note obtenue supérieure ou égale à 10/20) ou par compensation.

La note obtenue dans une Unité d'Enseignement est la résultante des notes du pôle « ressources » et du pôle des « Situations d'Apprentissage et d'Evaluation (SAE) » (le poids relatif du pôle « ressources » et du pôle « SAE » varie de 40% à 60% selon les unités d'enseignement).

La compensation s'effectue au sein d'un Regroupement Cohérent d'Unités d'Enseignement (RCUE). Le calcul de cette compensation s'effectue par la moyenne normale des UE composant le RCUE, par exemple : la moyenne du RCUE1 = $(UE1.1 + UE1.2) / 2$

D'autre part l'obtention des deux Unités d'Enseignement d'une compétence emporte l'obtention des Unités d'Enseignement du niveau inférieur de la même compétence.

La poursuite d'études dans un semestre pair (2, 4, 6) d'une année est de droit.

La poursuite d'études au semestre 3 est possible si l'étudiant a à la fois obtenu la moyenne (10/20) à plus de la moitié des regroupements d'UE, et une note supérieure ou égale à 8/20 à chacun des autres regroupements cohérents.

La poursuite d'études au semestre 5 nécessite en plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2, directement ou par compensation.

La poursuite d'études en année supérieure en passant du statut de formation initiale en formation par alternance est soumise au jury de fin d'année.

Article IV.2 : Redoublement :

Le redoublement est soumis à l'autorisation du jury qui se prononce en fonction des résultats obtenus, du comportement et de l'assiduité de l'étudiant.

Le refus d'autoriser le redoublement est décidé après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il est motivé et assorti de conseils d'orientation.

Chaque semestre ne peut être redoublé qu'une seule fois. Le nombre de redoublements est limité à quatre sur la totalité du cursus. Toutefois le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire pour cas de force majeure, laissée à son appréciation.

En cas de redoublement, l'étudiant repasse uniquement les UE non capitalisées. Néanmoins, l'étudiant peut renoncer à la capitalisation d'une ou plusieurs UE pour ré-assister aux enseignements et s'améliorer. Dans ce cas, l'étudiant devra transmettre un courrier avant le 30 septembre de l'année universitaire en cours, à l'attention du Directeur de l'IUT, en indiquant explicitement son souhait de ne pas capitaliser une ou plusieurs UE. Le renoncement d'une UE capitalisée est irréversible, en effet il n'y aura pas de maintien des notes obtenues au cours des années antérieures dans cette UE.

Pour un étudiant qui effectue son cursus de formation sous le régime de l'alternance, le jury autorisera le redoublement sous le statut d'alternant uniquement en troisième année de BUT. L'étudiant de première ou deuxième année de BUT ne pourra redoubler que sous le régime de la formation initiale.

Article IV.3 : Jurys :

Le jury se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants et

l'attribution des Unités d'Enseignement. Il délivre le DUT au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits des quatre premiers semestres, et la licence professionnelle « Bachelor Universitaire de Technologie » au terme de 180 crédits.

Le jury ne peut jamais délibérer avant la fin du semestre, c'est-à-dire avant la fin du stage ou avant la fin du contrat de travail, pour les alternants.

Les étudiants délégués de groupe ne peuvent assister aux délibérations du jury, mais ils peuvent être appelés en consultation par le Président du Jury.

Article IV.4 : Avis de poursuite d'études

Le BUT est une formation qui se dispense sur 3 années d'études. De ce fait un avis de poursuite d'études ne pourra être émis par le département de formation uniquement à la demande des étudiants inscrits en troisième année de BUT. Aucun avis de poursuite d'études ne sera donc émis pour les étudiants inscrits en première et deuxième année de BUT.

Titre V: Evaluation interne des formations

Article V.1 objectifs et composition du conseil :

Conformément à l'annexe 1 de l'arrêté relatif aux programmes nationaux de la licence professionnelle « bachelor universitaire de technologie » publié au Bulletin Officiel du 26 mai 2022...., chaque département de l'IUT met en place un conseil de perfectionnement. Dans une logique d'amélioration continue, le conseil de perfectionnement examine une fois par an les indicateurs du Bachelor Universitaire de Technologie de la spécialité, notamment les résultats des évaluations des formations et des enseignements par les étudiants, les suivis de cohortes, la qualité des stages et le suivi de l'insertion professionnelle. Le Conseil de l'IUT est ensuite informé de l'ensemble des évaluations internes des départements.

Le conseil de perfectionnement est présidé par le Directeur de l'IUT et est composé : du chef de département, du directeur des études, de 3 enseignants désignés par le conseil de département de la spécialité, des délégués des étudiants (1 au moins par parcours), et de 2 personnalités au moins représentantes du milieu socioprofessionnel de la spécialité.

Titre VI : Dispositions finales

Article VI.1 Contestation d'une décision de l'établissement :

L'utilisateur peut contester une décision de l'IUTLCO auprès du directeur de l'établissement. Dans tous les cas il peut user des voies de recours habituelles contre les décisions administratives (recours hiérarchique devant Monsieur le recteur de l'Académie de LILLE, recours contentieux devant le tribunal administratif de LILLE).

Article VI.2: Règlements des études des départements :

Chaque département décline le présent règlement des études en y insérant notamment les modalités de contrôle et de calcul des notes par Unité d'Enseignement propres à sa formation, conformément à la réglementation.

Article VI.3 Adhésion au règlement des études :

Le règlement des études du département est lu et commenté par le chef de département en présence des étudiants en début d'année universitaire. Il figure sur le site INTERNET (<http://www.iut.univ-littoral.fr/>) de l'IUT du Littoral Côte d'Opale et sur la plateforme dédiée aux étudiants et aux personnels de l'IUT. Chaque étudiant de la formation atteste en avoir connaissance.

Article VI.4 Application du règlement des études :

Le règlement des études s'applique dès son approbation par le conseil de l'IUT

Titre VII : Modalités de Contrôle des Connaissances et Compétences du département *****

Titre VII : Modalités de Contrôle des Connaissances et Compétences du département Techniques de Commercialisation

Article VII.1 – Gestion des absences

En complément des articles du Titre II, la procédure de dépôt des justificatifs d'absence au département TC est précisée ci-dessous.

Un étudiant absent dispose d'un délai de 48 heures à compter de la première de cours à laquelle il est absent pour déposer son justificatif d'absence. Le document doit être déposé ou adressé au secrétariat du département dans le délai imparti et sera ensuite étudié par le Directeur des études qui se prononcera sur sa validité.

Article VII.2 – Evaluation de l'assiduité

Une note sur 20 est attribuée pour l'assiduité des étudiants dans les différents enseignements et évaluations de la formation.

Les absences sont comptabilisées par demi-journées.

Cette note est évaluée comme suit :

- 0 à 1 demi-journée d'absence injustifiée : 20/20
- 2 à 3 demi-journées d'absence injustifiée : 15/20
- 4 à 5 demi-journées d'absence injustifiée : 10/20
- 6 à 7 demi-journées d'absence injustifiée : 05/20
- A partir de 8 demi-journées d'absence injustifiée : 00/20

Les absences sont comptabilisées de manière globale sur l'ensemble du semestre et la note correspondante est reportée d'office dans chaque matière à hauteur de **10 %** de la moyenne.

Les étudiants peuvent consulter leurs notes et l'état de leurs absences sur l'application SCODOC à l'adresse : extra.univ-littoral.fr/abs et en indiquant leur n° d'INE.

Article VII.3 – Tenue professionnelle

Du fait du caractère professionnalisant de la formation et des mises en situation commerciales régulières, la tenue vestimentaire des étudiants doit être adaptée aux exigences de la fonction commerciale.

Dans le cadre des cours de négociation commerciale, des épreuves orales toutes ressources et SAE confondues, lors des événements organisés par le département, lors de toute opération mettant l'étudiant en situation de pratique commerciale, la tenue attendue des étudiants est la suivante :

- Pour les garçons : pantalon de ville, chemise et chaussures de ville. En période hivernale, les pulls sont admis.
- Pour les filles : tenue de type « tailleur » avec jupe ou pantalon et haut classique (type chemisier), ou robe ; chaussures de ville, bottes ou bottines en période hivernale.

Les shorts ou joggings sont inappropriés de même que les baskets et autres chaussures de sport.

Article VII.4 – Les stages professionnels

La formation comprend TROIS périodes de stages en formation initiale.

En BUT 1, le stage est d'une durée de quatre semaines et doit être orienté vers la vente. Il se déroulera du lundi 8 janvier 2024 au samedi 3 février 2024.

En BUT 2, le stage est d'une durée de huit semaines ; il s'agit d'un stage en responsabilité au cours duquel une mission est confiée par l'entreprise d'accueil à l'étudiant. Il se déroulera du lundi 15 avril 2024 au samedi 8 juin 2024.

En BUT 3, le stage est d'une durée de douze semaines, il s'agit d'un stage en responsabilité au cours duquel une mission est confiée par l'entreprise d'accueil à l'étudiant, dans la mesure du possible en lien avec le parcours du BUT suivi par l'étudiant. Il se déroulera du 8 janvier 2024 au samedi 30 mars 2024.

Tout stage donne lieu à la rédaction et à la signature d'une convention de stage par les trois parties concernées (IUT, étudiant, entreprise). La convention signée doit être retournée au Département avant le début du stage. Toutes les informations relatives à l'édition des conventions de stage sont disponibles sur la plateforme PStage <https://stages.univ-littoral.fr> sur laquelle l'étudiant se connecte pour élaborer sa convention.

Les étudiants qui relèvent de la formation continue et qui ne sont pas sous contrat devront effectuer un stage d'une durée équivalente à celle des étudiants en formation initiale, en tenant compte des journées de présence en cours à l'IUT. De fait, les étudiants de formation continue de première année doivent effectuer 20 jours de stage et les étudiants de deuxième année 40 jours de stage, leur stage pouvant démarrer à divers moments au cours du second semestre. La date de fin doit impérativement se situer avant le 8 juin 2024..

Pour les étudiants sous contrat d'apprentissage, la période d'activité professionnelle en entreprise équivaut au stage. Ils sont soumis aux mêmes obligations de restitution que les étudiants en formation initiale : ils devront présenter un rapport d'alternance et participer à une soutenance.

BUT TC 1 - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 1		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				MODALITÉS D'ÉVALUATION			
RESSOURCES		UE 1.1 MARKETING	UE 1.2 VENTE	UE 1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	2,5			2,5	M. TCHENDO	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.02	Fondamentaux de la vente		3		3	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.03	Fondamentaux de la communication commerciale			2	2	Mme MASSON	90	DS coefficient 2	10
R 1.04	Etudes marketing 1	0,5		0,5	1	Mme DECOSTER	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 1.05	Environnement économique de l'entreprise	1			1	M. TCHENDO	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.06	Environnement juridique de l'entreprise	0,5		1	1,5	Mme NUTTEN	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.07	Techniques quantitatives et représentations 1	0,5	1	0,5	2	Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 1.08	Éléments financiers de l'entreprise	0,5	0,5		1	Mme MRIZAK	90	DS 40% QCM 30 % Dossier 30 %	10
R 1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	1			1	M. DOKOU	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.10	Initiation à la conduite de projet	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 70%/ autres travaux 20%	10
R 1.11	Langue A appliquée au commerce 1 - Allemand	0,5	0,5					tous travaux coeff 1	
R 1.12	Langue B appliquée au commerce 1 - Espagnol	0,5	0,5	0,5	1,5	M. RIVET	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.12	Langue B appliquée au commerce 1 - Espagnol							DS coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 1.12	Langue B appliquée au commerce 1 - Néerlandais							DS coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 1.13	Ressources et culture numériques 1	0,5	1	0,5	2	Mme LAMBERT	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 1.14	Expression Communication Culture 1 A	0,5	1	0,5	2	Mme BEYAERT	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 1.14	Expression Communication Culture 1 B							tous travaux même coeff	10
R 1.15	PPP	0,5	0,5	0,5	1,5		90	tous travaux même coeff	10
SAE 1.1	SAE MARKETING	6			6	Equipe	90	tous travaux même coeff	10
SAE 1.2	SAE VENTE		6		6	Equipe	90	tous travaux même coeff	10
SAE 1.3	SAE COMMUNICATION COMMERCIALE			5	5	Equipe	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	15	14,5	12	41,5				
	TOTAL ECTS	11	11	8	30				

BUT TC 1 – 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 2		UE 2.1 MARKETING	UE 2.2 VENTE	UE 2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	% Contrôle continu		% Assiduité
R 2.01	Marketing mix	2			2	Mme DECOSTER	90	tous travaux même coeff	10
R 2.02	Prospection et négociation		3		3	M. DESMULLE	90	tous travaux même coeff	10
R 2.03	Moyens de la Communication Commerciale			2,5	2,5	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 2.04	Etudes marketing 2 A	1,5			1,5	M. NACER	90	tous travaux même coeff	10
R 2.04	Etudes marketing 2 B					M. DESCOTES		tous travaux même coeff	
R 2.05	Relations contractuelles commerciales	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme NUTTEN		tous travaux coeff 1	
R 2.06	Techniques quantitatives et représentations 2	0,5	0,5	0,5	1,5	M. DECROIX	90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	0,5	0,5	0,5	1,5	M. PECOURT	90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 2.08	Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	1			1	M. FAMCHON	90	DS coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 2.09	Psychologie sociale		0,5	0,5	1	Mme EKOBO	90	tous travaux coeff 1	10
R 2.10	Gestion et conduite de projet	0,25	0,5	0,25	1		90	tous travaux coeff 1	10
R 2.11	Langue A appliquée au commerce 2	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 50% / autres travaux 60%	10
R 2.12	Langue B appliquée au commerce 2 - Allemand						90	tous travaux même coeff	10
R 2.12	Langue B appliquée au commerce 2 - Néerlandais	0,5	0,5	0,5	1,5		90	tous travaux même coeff	10
R 2.12	Langue B appliquée au commerce 2 - Espagnol						90	DS coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 2.13	Ressources et culture numériques 2	0,5	0,5	0,5	1,5	M. RIVET	90	DS coefficient 2	10
R 2.14	Expression Communication Culture 2 A	0,5	0,5	0,5	1,5	M. NACER	90	3 évaluations coeff 1	10
R 2.14	Expression Communication Culture 2 B					Mme BEYAERT	90	tous travaux même coeff	10
R 2.14	Expression Communication Culture 2 C					Mme HIRSCH	90	tous travaux même coeff	10
R 2.15	PPP 2	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme DECOSTER	90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.1	SAE MARKETING / Marketing mix	3	3		3	Equipe	90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.2	SAE VENTE / Initiation au jeu de rôle de négociation					Equipe	90	tous travaux même coeff	10
	SAE COMMUNICATION COMMERCIALE / Elaboration d'un plan de communication					Equipe	90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.3	SAE PROJET TRANSVERSE	1	1	1	3	Equipe	90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.4	PORT FOLIO	1	1	1	3	Equipe	90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.5 STAGE	SAE STAGE	1	1	1	3	Equipe	100	Rapport de stage 50 % % coefficient 50 %	
TOTAL DES COEFFICIENTS		14,75	14	12,25	30				
TOTAL ECTS		11	11	8	30				

BUT TC 2 MDEE - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 3		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				TOTAL COEFFICIENTS		MODALITÉS D'ÉVALUATION		
RESSOURCES		UE 3.1 MARKETING	UE 3.2 VENTE	UE 3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.4 MARKETING DIGITAL	UE 3.5 E-BUSINESS ENTREPRENEURIAL	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 3.01	Marketing Mix 2	2					M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.02	Entretien de vente		3				M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.03	Principes de la communication digitale			3			Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 3.04	Etudes marketing 3	1,5					M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.05	Etudes marketing 3						Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	11
R 3.06	Environnement économique international	1			0,25	0,25	M. TCHENDO	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 3.07	Droit des activités commerciales 1	0,25	0,25	0,5	0,5		Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 3.08	Techniques quantitatives et représentations 3	0,5	0,5	0,25	0,25	0,25	M. PECOURT	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.09	Tableau de bord commercial	0,25	0,5	0,25	0,25		M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 3.10	Psychologie sociale du travail	1						90	tous travaux même coeff	10
R 3.11	Langue A appliquée au commerce 1 - Allemand	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 3.12	Langue B appliquée au commerce 1 - Espagnol	0,5	1				Mme VANDEMOORTELE	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 3.13	Langue B appliquée au commerce 1 - Néerlandais	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	M. NACER	90	5 coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.14	Ressources et culture numériques 3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		90	tous travaux coeff 1	10
R 3.15	Expression Communication Culture 1 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	Mme BEYAERT	90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.16	Expression Communication Culture 1 B	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.17	PPP 3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.18	SAE 3.01 PILOTAGE D'UN PROJET	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.19	PORTFOLIO							90	tous travaux même coeff	10
R 3.20	STRATEGIE DE MARKETING DIGITAL				4		Mme DECOSTER	90	tous travaux même coeff	10
R 3.21	CREATIVITE ET INNOVATION			0,2			EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.22	DEMARCHE DE CREATION D'ENTREPRISE ENV DIGITAL	7	6	6	0,5	4	M. DOKOU	90	tous travaux même coeff	10
R 3.23	ANALYSE D'UNE ACTIVITE DIGITALE	16,5	13,3	12,95	5	5	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		7	7	8	4	4				
TOTAL ECTS										

BUT TC 2 MDEE - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 4		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
RESSOURCES		UE 4.1 MARKETING	UE 4.2 VENTE	UE 4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.4 MARKETING DIGITAL	UE 4.5 E-BUSINESS ENTREPRENEURIAL	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 4.01	Stratégie marketing	3					3	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3				3	M. DESMULLE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.03	Conception d'une campagne de communication			3			3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 4.04	Droit du travail	0,5	0,5	0,5		0,5	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 4.05	Langue A appliquée au commerce 4	0,5	0,5	0,5	0,5		2,5	Mme CATEZ	90		10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Allemand								90	tous travaux coeff 1	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Espagnol	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme VANDEMOORTELE	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Néerlandais								90	DS coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 A	0,5	0,5	0,5	0,5		2,5		90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 B							Mme HISCH		1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	
R 4.08	PPP 4	0,2	0,2	0,1	0,25		1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.01	EVALUATION PERF PROJET	1	1	1			3	Mme DECOSTER	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.02	PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION	1	1	1			3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S4	1	1	1	1		5	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MDEE.09	CONDUITE DE PROJET DIGITAL				1,5		1,5	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MDEE.10	STRATEGIE E-COMMERCE				1,5		1,5	M. PEREZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MDEE.11	Business-model 1						3	M. DOKOU	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.MDEE.03	CREATION DE SITE WEB				3		3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
STAGE MDEE	STAGE MDEE	2	2	2	2		10	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		10,2	10,2	9,6	10,75	11,25	31,5				
TOTAL ECTS		6	6	6	6	6	30				

BUT TC 2 MMPV - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 3		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					TOTAL COEFFICIENTS		MODALITÉS D'ÉVALUATION		
RESSOURCES		UE 3.1 MARKETING	UE 3.2 VENTE	UE 3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.4 MANAGEMENT	UE 3.5 RETAIL MARKETING			ENSEIGNANTS	Évaluations (toutes formes)	% Assiduités
R 3.01	Marketing Mix 2	2							M. DESCOTES	90	10
R 3.02	Entretien de vente		3						M. DESMULIE	90	10
R 3.03	Principes de la communication digitale			3					Mme LAMBERT	90	10
R 3.04	Etudes marketing 3	1,5							M. DESCOTES	90	10
R 3.04	Etudes marketing 3								Mme CATEZ	90	11
R 3.05	Environnement économique international	1				0,25			M. TCHENDO	90	10
R 3.06	Droit des activités commerciales 1	0,25	0,25	0,5	0,5				Mme NUTTEN	90	10
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations 3	0,5	0,5	0,25		0,25			M. PECOURT	90	10
R 3.08	Tableau de bord commercial	0,25	0,5	0,25	0,25	0,25			M. TCHENDO	90	10
R 3.09	Psychologie sociale du travail	1								90	10
R 3.10	Langue A appliquée au commerce 3	0,5	0,5	0,5		0,5			Mme CATEZ	90	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 1 - Allemand									90	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 1 - Espagnol	0,5	1	1					Mme VANDEMOORTELE	90	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 1 - Néerlandais									90	10
R 3.12	Ressources et culture numériques 3	0,5	0,5	0,5		0,5			M. NACER	90	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5				90	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 B									90	10
R 3.14	PPP 3	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25				90	10
SAÉ 3.01	PILOTAGE D'UN PROJET	0,5	0,3	0,2					Mme DECOSTER	90	10
PORTFOLIO									EQUIPE	90	10
R 3.MMPV.15	MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE DU PV				4				M. DUVAL	90	10
R 3.MMPV.16	MARKETING DU PV									90	10
SAÉ 3.MMPV.01	DEMARCHE D'OUVERTURE D'UN POINT DE VENTE	7	6	6	0,5	4			Mme NUTTEN	90	10
SAÉ 3.MMPV.01	ANALYSE D'UN POINT DE VENTE OU D'UN RAYON				5	5			EQUIPE	90	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	16,5	13,3	12,95	12,25	12		33		90	10
	TOTAL ECTS	7	7	8	4	4		30			

BUT TC 2 MMPV - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 4		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
RESSOURCES		UE 4.1 MARKETING	UE 4.2 VENTE	UE 4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.4 MANAGEMENT	UE 4.5 RETAIL MARKETING	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Évaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 4.01	Stratégie marketing	3						M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3					M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.03	Conception d'une campagne de communication			3				Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 4.04	Droit du travail	0,5	0,5			0,5		Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 4.05	Langue A appliquée au commerce 4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		Mme CATEZ	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Allemand								90	tous travaux coeff 1	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Espagnol	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme VANDEMOORTELE	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Néerlandais								90	DS coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme HISCH	90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 B										
R 4.08	PPP 4	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.01	EVALUATION PERFORM	1	1	1			3	Mme DECOSTER	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.02	PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION	1	1	1			3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
PORTFOLIO	PORTFOLIO S4	1	1	1	1	1	5	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MMPV.09	MERCHANDISING					1,5	1,5	M. DUVAL	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MMPV.10	Management des équipes 1				3		1,5	Mme LIENART	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MMPV.11	GRC					1,5	1,5	Mme LAMBERT	90	tous travaux coeff 1	10
	Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV et du management d'équipe				3		6	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.MMPV.01	STAGE MMPV	2	2	2		2	10	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
STAGE MDEE	TOTAL DES COEFFICIENTS	10,2	10,2	9,6	10,75	11,25	31,5				
	TOTAL ECTS	6	6	6	6	6	30				

BUT TC 2 BDMRC - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 3		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT						MODALITÉS D'ÉVALUATION			
RESSOURCES		UE 3.1 MARKETING	UE 3.2 VENTE	UE 3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 3.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Évaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 3.01	Marketing Mix 2	2						M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 3.02	Entretien de vente		3					M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.03	Principes de la communication digitale			3				Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 3.04	Etudes marketing 3							M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 3.04	Etudes marketing 3	1,5						Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	11
R 3.05	Environnement économique international	1				0,25		M. TCHENDO	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 3.06	Droit des activités commerciales 1	0,25	0,25	0,5		0,5		Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations 3	0,5	0,5	0,25		0,25		M. PECOURT	90	tous travaux même coeff	10
R 3.08	Tableau de bord commercial	0,25	0,5	0,25		0,25		M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 3.09	Psychologie sociale du travail	1					1		90	tous travaux même coeff	10
R 3.10	Langue A appliquée au commerce 3	0,5	0,5	0,5		0,5		Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 1 - Allemand								90	tous travaux même coeff	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 1 - Espagnol	0,5	1					Mme VANDEMOORTELE	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 1 - Néerlandais								90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 3.12	Ressources et culture numériques 3	0,5	0,5	0,5		0,5		M. NACER	90	tous travaux même coeff	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 A	0,5	0,5	0,5		0,5			90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 B	0,5	0,25	0,25		0,25		Mme BEYAERT	90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 3.14	PPP 3	0,5	0,5	0,5		0,5			90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.01	PILOTAGE D'UN PROJET	0,5	0,3	0,2				Mme DECOSTER EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S3					4		M. FANCHON	90	tous travaux même coeff	10
R 3.BDMRC.15	MARKETING B TO B							Mme LIENART EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.BDMRC.16	FONDAMENTAUX DE LA RELATION CLIENT			6		0,5			90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.BDMRC.16	DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE	7				5			90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.BDMRC.16	DEVELOPPER UNE EXPERTISE COMMERCIALE EN EFFECTUANT UN DIAGNOSTIC DE LA STRATEGIE CLIENT					12			90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.BDMRC.16	DEVELOPPER UNE EXPERTISE COMMERCIALE EN EFFECTUANT UN DIAGNOSTIC DE LA STRATEGIE CLIENT	16,5	13,3	12,95	12,25	5	33		90	tous travaux même coeff	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		7	7	8	4	4	30				
TOTAL ECTS											

BUT TC 2 BDMRC - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 4	RESSOURCES	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION			
		UE 4.1 MARKETING	UE 4.2 VENTE	UE 4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 4.5 RELATION CLIENT		ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 4.01	Stratégie marketing	3					3	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3				3	M. DESMULLE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.03	Conception d'une campagne de communication			3			3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 4.04	Droit du travail	0,5	0,5			0,5	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 4.05	Langue A appliquée au commerce 4	0,5	0,5	0,5	0,5		2,5	Mme CATEZ	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Allemand								90	tous travaux coeff 1	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Espagnol	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme VANDEMOORTELE	90	DS coeff 50% / autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Néerlandais								90	5 coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme HISCH	90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 B								90	1 évaluation coeff 2 / autres travaux coeff 1	10
R 4.08	PPP 4	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.01	EVALUATION PERF PROJET	1	1	1			3	Mme DECOSTER	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.02	PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION	1	1	1			3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S4	1	1	1	1	1	5	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4. BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale						3	Mme LIENART	90	tous travaux coeff 1	10
R 4. BDMRC.10	Relation client omnicanale						3	M. GERME	90	tous travaux coeff 1	10
	Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV et du							EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4. MIMPV.01	management d'équipe	2	2	2	2	2	10	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
STAGE BDMRC	STAGE BDMRC	10,2	10,2	9,6	10,75	11,25	33				
	TOTAL DES COEFFICIENTS	6	6	6	6	6	30				
	TOTAL ECTS										

BUT TC 3 MDEE - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 5	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION			
	UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE	UE 5.4 MARKETING DIGITAL	UE 5.5 E-BUSINESS ENTREPRENEURIAL		ENSEIGNANTS	Évaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1	3				3 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1	3				2 M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie	2				2 Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2	1				1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière	1				2 Mme MIRZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5	0,5	0,5	0,5		2 Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue du commerce 5 Allemand						90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B du commerce 5 Néerlandais	0,5	0,5			2 M. RIVET	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B du commerce 5 Espagnol	1				2 Mme SIMON	90	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5	0,5	0,5			2 Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5					EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
SAE PF	PORTFOLIO								
	Ressources et culture numérique appliquées au marketing digital,								
R 5.MDEE.10	à l'e-business et à l'entrepreneuriat		0,5			1 M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5.MDEE.11	Management de la créativité et de l'innovation		1,5			1,5 M. DOKOU	90	tous travaux même coeff	10
R5.MDEE.12	Référencement		1,5			1,5 Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff	10
R5.MDEE.13	Stratégie social-média et e-CRM		1,5			1,5 M. PEREZ	90	tous travaux même coeff	10
R5.MDEE.14	Business model 2		2			2 M. DOKOU	90	tous travaux même coeff	10
R5.MDEE.15	Stratégie de contenu et rédaction Web		1			1 M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5.MDEE.16	Logistique et supply chain		0,5			1,5 Mme DECOSTER	90	tous travaux même coeff	10
SAE 5.MDEE.17	Développement d'un projet digital	8	7			30 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	17,5	15,5	0		58			
	TOTAL ECTS	8	8	7		30			

SEMESTRE 6	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION			
	UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE	UE 6.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 6.5 RELATION CLIENT		ENSEIGNANTS	Évaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2	2				2 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2	2				2	90	tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio-S6	2				8 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R6.MDEE.03	Trafic management - Analyse d'audience		4			4	90	tous travaux même coeff	10
R6.MDEE.04	Formalisation et sécurisation d'un business model		4			4 M. DOKOU	90	tous travaux même coeff	10
STAGE.MDEE	Stage Marketing Digital ebusiness et entrepreneuriat20	1	4			10 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	5	10	10		90			
	TOTAL ECTS	5	10	10		30			

BUT TC 3 MMPV - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 5				UNITÉS D'ENSEIGNEMENT			MODALITÉS D'ÉVALUATION						
RESSOURCES				UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE		UE 5.4 MANAGEMENT	UE 5.5 RETAIL MARKETING	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1			3						3 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1				3					2 M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie			2						2 Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2			1	1					1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière			1	1					2 Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5			0,5	0,5		0,5	0,5		2 Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue du commerce 5 Allemand										90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B du commerce 5 Néerlandais			0,5	0,5		0,5	0,5		2 M. RIVET	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B du commerce 5 Espagnol			1	1					2 Mme SIMON	90	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5			0,5	0,5		0,5	0,5		2 Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5									EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
SAE PF	PORTFOLIO												
R5. MMPV.10	RESSOURCES et culture numérique appliquées au marketing et management du point de vente						0,5	0,5		1 M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.11	Parcours expérience client							3		3 M. DUVAL	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.12	Management d'équipe 2						3			3 Mme LIENART	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.13	Supply chain							1		1 M. FANCHON	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.14	Droit de la distribution							1		1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.15	Trade marketing							1		1 M. DUVAL	90	tous travaux même coeff	10
SAE 5.MMPV	Approche omnicanale du point de vente			8	8		7	7		30 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS			17,5	15,5	0	12	15	58				
	TOTAL ECTS			8	8		7	7	30				
SEMESTRE 6				UNITÉS D'ENSEIGNEMENT			MODALITÉS D'ÉVALUATION						
RESSOURCES				UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE		UE 6.4 MANAGEMENT	UE 6.5 RETAIL MARKETING	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2			2						2 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2				2						90	tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio 56			2	2		2	2		8 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R6.MMPV.03	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise						4			4 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R6.MMPV.04	Prise de décision - pilotage							4		4 Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff	10
STAGE.MMPV	Stages Marketing et Management du Point de vente 56			1	1		4	10		10 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS			5	5	0	10	10	30				
	TOTAL ECTS			5	5		10	10	20				

BUT TC 3 BDMRC - 2023/2024 - FORMATION INITIALE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 5	RESSOURCES	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				UE 5.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 5.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION		
		UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE						ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1	3							3 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1		3						2 M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff
R 5.03	Financement et régulation de l'économie	2							2 Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff
R 5.04	Droit des activités commerciales 2	1	1						1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff
R 5.05	Analyse financière	1	1						2 Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5	0,5	0,5			0,5	0,5		2 Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff
R 5.07	Langue du commerce 5 Allemand									90	tous travaux même coeff
R 5.07	Langue B du commerce 5 Néerlandais	0,5	0,5			0,5	0,5		2 M. RIVET	90	tous travaux même coeff
R 5.07	Langue B du commerce 5 Espagnol								2 Mme SIMON	90	tous travaux même coeff
R 5.08	Expression Communication Culture 5	1	1						2 Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff
R 5.09	PPP 5	0,5	0,5						EQUIPE	90	tous travaux même coeff
SAE PF	PORTFOLIO										
	RCN appliquées au business développement et au management										
R5.BDMRC.10	de la relation client					0,5	0,5		1 M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales					2	2		2 Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client								2 Mme COUPET	90	tous travaux même coeff
R5.BDMRC.13	Marketing des services								3 Mme COUPET	90	tous travaux même coeff
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale					2	2		2 Mme COUPET	90	tous travaux même coeff
SAE 5.BDMRC	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	8	8			7	7		30 EQUIPE	90	tous travaux même coeff
	TOTAL DES COEFFICIENTS	17,5	15,5			13	14		58		
	TOTAL ECTS	8	8			7	7		30		
SEMESTRE 6	RESSOURCES	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				UE 6.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 6.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION		
		UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE						ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2	2							2 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2		2						2 In	90	tous travaux même coeff
Portfolio	Portfolio-S6	2	2			2	2		8 EQUIPE	90	tous travaux même coeff
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)					4	4		4 M. GERME	90	tous travaux même coeff
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients									90	tous travaux même coeff
	Stage-business développement et management de la relation					4	4		10 EQUIPE	90	tous travaux même coeff
STAGE BDMRC client S6		1	1								
	TOTAL DES COEFFICIENTS	5	5			10	10		30		
	TOTAL ECTS	5	5			10	10		30		

BUT TC 1 - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 1		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				MODALITÉS D'ÉVALUATION			
RESSOURCES		UE 1.1 MARKETING	UE 1.2 VENTE	UE 1.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	2,5			2,5	M. TCHENDO	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.02	Fondamentaux de la vente		3		3	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.03	Fondamentaux de la communication commerciale			2	2	Mme MASSON	90	DS coefficient 2	10
R 1.04	Etudes marketing 1	0,5		0,5	1	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.05	Environnement économique de l'entreprise	1			1	M. GERME	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.06	Environnement juridique de l'entreprise	0,5		1	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 1.07	Techniques quantitatives et représentations 1	0,5	1	0,5	2	M. DECROIX	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 1.08	Eléments financiers de l'entreprise	0,5	0,5		1	M. PECOURT	90	tous travaux même coeff	10
R 1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	1			1	Mme LIENART	90	DS 40% QCM 30 %, Dossier 30 %	10
R 1.10	Initiation à la conduite de projet		0,5	0,5	1	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 1.11	Langue A appliquée au commerce 1	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 70%/ autres travaux 20%	10
R 1.12	Langue B appliquée au commerce 1 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD		DS 70%/ autres travaux 20%	
R 1.13	Ressources et culture numériques 1	0,5	1	0,5	2	Mme LAMBERT	90	DS coeff 2/ autres travaux coeff 1	10
R 1.14	Expression Communication Culture 1 A	0,5	1	0,5	2	M. BERTIN	90	tous travaux même coeff	10
R 1.15	PPP	0,5	0,5	0,5	1,5		90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 1.1	SAÉ MARKETING	6			6		90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 1.2	SAÉ VENTE		6		6		90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 1.3	SAÉ COMMUNICATION COMMERCIALE			5	5		90	tous travaux coeff 1	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		15	14,5	12	41,5				
TOTAL ECTS		11	11	8	30				

BUT TC 1 - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 2		UE 2.1 MARKETING	UE 2.2 VENTE	UE 2.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	% Contrôle continu		% Assiduité
R 2.01	Marketing mix	2			2	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 2.02	Prospection et négociation		3		3	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 2.03	Moyens de la Communication Commerciale			2,5	2,5	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 2.04	Etudes marketing 2 A	1,5			1,5	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 2.05	Etudes marketing 2 B					Mme CATEZ			
R 2.06	Relations contractuelles commerciales	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme NUTTEN		tous travaux coeff 1	
R 2.07	Techniques quantitatives et représentations 2	0,5	0,5	0,5	1,5	M. DECROIX	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 2.08	Coûts, marges et prix d'une offre simple	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme MIRZAK	90	1 évaluation coeff 2/autres travaux coeff 1	10
R 2.09	Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	1			1	Mme GAZANHES	90	DS coeff 2/ autres travaux coeff 1	10
R 2.10	Psychologie sociale		0,5	0,5	1		90	tous travaux coeff 1	10
R 2.11	Gestion et conduite de projet	0,25	0,5	0,25	1	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 2.12	Langue A appliquée au commerce 2	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 30%/ autres travaux 60%	10
R 2.13	Langue B appliquée au commerce 2 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme RENARD	90	DS 30%/ autres travaux 60%	10
R 2.14	Ressources et culture numériques 2	0,5	0,5	0,5	1,5	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 2.15	Expression Communication Culture 2 A	0,5	0,5	0,5	1,5	M. BERTIN	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 2.1	PPP 2	0,5	0,5	0,5	1,5		90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.2	SAE MARKETING / Marketing mix	3			3		90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.3	SAE VENTE / Initiation au jeu de rôle de négociation		3		3		90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.4	SAE COMMUNICATION COMMERCIALE / Elaboration d'un plan de communication			2	2		90	tous travaux même coeff	10
PF	SAE PROJET TRANSVERSE	1	1	1	3		90	tous travaux même coeff	10
SAE 2.5 STAGE	PORT FOLIO	1	1	1	3			Rapport de stage 50 % % soutenance 50 %	
	SAE STAGE	1	1	1	3				
	TOTAL DES COEFFICIENTS	14,75	14	12,25	30				
	TOTAL ECTS	11	11	8	30				

BUT TC 2 MMPV - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 3		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				TOTAL coefficients		MODALITÉS D'ÉVALUATION		
RESSOURCES		UE 3.1 MARKETING	UE 3.2 VENTE	UE 3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.4 MANAGEMENT	TOTAL coefficients		ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	% Acidité
R 3.01	Marketing Mix 2	2				2		M. DESCOTES	90	10
R 3.02	Entretien de vente		3			3		M. DESMULIE	90	10
R 3.03	Principes de la communication digitale			3		3		Mme LAMBERT	90	10
R 3.04	Etudes marketing 3	1,5				1,5		M. DESMULIE	90	10
R 3.04	Etudes marketing 3							Mme CATEZ	90	11
R 3.05	Environnement économique international	1				1,5		M. TCHENDO	90	10
R 3.06	Droit des activités commerciales 1	0,25	0,25	0,5	0,25	1,5		Mme NUTTEN	90	10
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations 3	0,5	0,5	0,25		1,5		M. PECOURT	90	10
R 3.08	Tableau de bord commercial	0,25	0,5	0,25	0,25	1,5		M. TCHENDO	90	10
R 3.09	Psychologie sociale du travail	1				1			90	10
R 3.10	Langue A appliquée au commerce 3	0,5	0,5	0,5		2,5		Mme RENARD	90	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 3 - Anglais renforcé	0,5	1	1		2,5		Mme CATEZ	90	10
R 3.12	Ressources et culture numériques 3	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5		M. DESCOTES	90	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 A					2,5		Mme BARANES	90	10
R 3.14	PPP 3	0,5	0,25	0,25	0,25	1,5			90	10
SAÉ 3.01	PILOTAGE D'UN PROJET	0,5	0,3	0,2		1		Mme CATEZ	90	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S3							EQUIPE	90	10
R 3. MMPV.15	MANAGEMENT DE LA PERFORMANCE DU PV				4	4		M. DUVAL	90	10
R 3. MMPV.16	MARKETING DU PV					4		Mme NUTTEN	90	10
SAÉ 3. MMPV.01	DEMARCHE D'OUVERTURE D'UN POINT DE VENTE	7	6	6	0,5	20		EQUIPE	90	10
SAÉ 3. MMPV.01	ANALYSE D'UN POINT DE VENTE OU D'UN RAYON				5	10		EQUIPE	90	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		16,5	13,3	12,95	12,25	33				
TOTAL ECTS		7	7	8	4	30				

BUT TC 2 MMPV - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 4		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
RESSOURCES		UE 4.1 MARKETING	UE 4.2 VENTE	UE 4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.4 MANAGEMENT	UE 4.5 RETAIL MARKETING	TOTAL coefficients	ENSEIGNANTS	Évaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assez bien
R 4.01	Stratégie marketing	3					3	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3				3	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.03	Conception d'une campagne de communication				3		3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 4.04	Droit du travail	0,5	0,5			0,5	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coef	10
R 4.05	Langue A appliquée au commerce 4	0,5	0,5	0,5		0,5	2,5	Mme RENARD	90	DS coef 50% / autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5		0,5	2,5	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 A	0,5	0,5	0,5		0,5	2,5	Mme BARANES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.08	PPP 4	0,2	0,2	0,1	0,25		1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 4.01	EVALUATION PERF PROJET	1	1	1			3	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 4.02	PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION	1	1	1			3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO 54	1	1	1	1	1	5	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MMPV.09	MERCHANDISING					1,5	1,5	M. DUVAL	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MMPV.10	Management des équipes 1				3		1,5	Mme LIENART	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.MMPV.11	GRC					1,5	1,5	Mme LAMBERT	90	tous travaux coeff 1	10
Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV et du management d'équipe						3	6	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
SAÉ 4.MMPV.0	management d'équipe					2	10	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
STAGE MDEE	STAGE MMPV	2		2		2					
	TOTAL DES COEFFICIENTS	10,2	10,2	9,6	10,75	11,25	31,5				
	TOTAL ECTS	6	6	6	6	6	30				

BUT TC 2 BDMRC - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 3		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
RESSOURCES		UE 3.1 MARKETING	UE 3.2 VENTE	UE 3.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 3.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 3.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 3.01	Marketing Mix 2	2					2	M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R 3.02	Entretien de vente		3				3	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.03	Principes de la communication digitale			3			3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 3.04	Etudes marketing 3	1,5					1,5	M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.04	Etudes marketing 3		Mme CATEZ	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	11					
R 3.05	Environnement économique international	1			0,25	0,25	1,5	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 3.06	Droit des activités commerciales 1	0,25	0,25	0,5	0,5		1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 3.07	Techniques quantitatives et représentations 3	0,5	0,5	0,25		0,25	1,5	M. PECOURT	90	tous travaux même coeff	10
R 3.08	Tableau de bord commercial	0,25	0,5	0,25	0,25		1,5	M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 3.09	Psychologie sociale du travail	1					1		90	tous travaux même coeff	10
R 3.10	Langue A appliquée au commerce 3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme RENARD	90	tous travaux même coeff	10
R 3.11	Langue B appliquée au commerce 3 - Anglais renforcé	0,5	1		1		2,5	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 3.12	Ressources et culture numériques 3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.13	Expression Communication Culture 1 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme BARANES	90	tous travaux coeff 1	10
R 3.14	PPP 3	0,5	0,25	0,25	0,25	0,25	1,5		90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.01	PILOTAGE D'UN PROJET	0,5	0,3	0,2			1	Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S3							EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R 3.BDMRC.15	MARKETING B TO B				4		4	M. FAMCHON	90	tous travaux même coeff	10
R 3.BDMRC.16	FONDEMENTAUX DE LA RELATION CLIENT					4	4	Mme LIENART	90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.BDMRC.14	DEMARCHE DE CREATION OU DE REPRISE D'ENTREPRISE	7	6	6	0,5	0,5	20	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.BDMRC.14	DEVELOPPER UNE EXPERTISE COMMERCIALE EN EFFECTUANT UN DIAGNOSTIC DE LA STRATEGIE CLIENT				5	5	10	EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
SAE 3.BDMRC.14	TOTAL DES COEFFICIENTS	16,5	13,3	12,95	12,25	12	33				
	TOTAL ECTS	7	7	8	4	4	30				

BUT TC 2 BDMRC - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABLEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 4		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT					MODALITÉS D'ÉVALUATION				
RESSOURCES		UE 4.1 MARKETING	UE 4.2 VENTE	UE 4.3 COMMUNICATION COMMERCIALE	UE 4.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT	UE 4.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assidue
R 4.01	Stratégie marketing	3					3	M. DESCOTES	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3				3	M. DESMULIE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.03	Conception d'une campagne de communication			3			3	Mme LAMBERT	90	DS coefficient 2	10
R 4.04	Droit du travail	0,5	0,5			0,5	1,5	Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 4.05	Langue A appliquée au commerce 4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme RENARD	90	DS coeff 50%/ autres travaux 40%	10
R 4.06	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	2,5	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.07	Expression Communication Culture 4 A	0,5	0,5	0,5	0,5	0,25	1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.08	PPP 4	0,2	0,2	0,1	0,25	0,25	1	Mme NUTTEN	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.01	EVALUATION PER PROJET	1	1	1	1	1	3	Mme CATEZ	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4.02	PILOTAGE COMMERCIAL D'UNE ORGANISATION	1	1	1	1	1	3	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
PORTFOLIO	PORT FOLIO S4	1	1	1	1	1	5	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.BDMRC.09	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				3		3	Mme LIENART	90	tous travaux coeff 1	10
R 4.BDMRC.10	Relation client omnicanale						3	M. GERMIE	90	tous travaux coeff 1	10
Propositions d'amélioration du fonctionnement du PV et du management d'équipe					3		6	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
SAE 4. MMPV.0	STAGE BDMRC	2	2	2	2	2	10	EQUIPE	90	tous travaux coeff 1	10
TOTAL DES COEFFICIENTS		10,2	10,2	9,6	10,75	11,25	33				
TOTAL ECTS		6	6	6	6	6	30				

BUT TC 3 MDEE - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 5	RESSOURCES	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT			UE 5.5 E-BUSINESS ENTREPRENEURIAT	TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION		
		UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE	UE 5.4 MARKETING DIGITAL			ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	% Assiduité
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1	3				3	M. TCHENDO	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1		3			3	M. DESMULIE	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie	2				2	Mme FILARETO	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2	1	1			2	Mme NUTTEN	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière	1	1			2	Mme MRIZAK	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5	0,5	0,5	0,5	0,5	2	Mme CATEZ	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5	0,5	0,5	2	Mme SIMON	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5	1	1			2	Mme EKOBO	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5	0,5	0,5			1	EQUIPE		
SAE PF	PORTFOLIO								
R 5.010	Ressources et culture numérique appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat			0,5	0,5	1	M. DESCOTES	tous travaux même coeff	10
R 5.011	Management de la créativité et de l'innovation			1,5	1,5	1,5	M. DOKOU	tous travaux même coeff	10
R 5.012	Référencement			1,5	1,5	1,5	Mme LAMBERT	tous travaux même coeff	10
R 5.013	Stratégie social-média et e-CRM			2	2	2	M. PEREZ	tous travaux même coeff	10
R 5.014	Business model 2			1	1	1	M. DOKOU	tous travaux même coeff	10
R 5.015	Stratégie de contenu et rédaction Web			0,5	1	1,5	Mme DECOSTER	tous travaux même coeff	10
R 5.016	Logistique et supply chain	8	8	7	7	30	EQUIPE	tous travaux même coeff	10
SAE 5.017	Développement d'un projet digital	17,5	15,5	0	13,5	58			
	TOTAL DES COEFFICIENTS	8	8	7	7	30			
	TOTAL ECTS								

SEMESTRE 6	RESSOURCES	UNITÉS D'ENSEIGNEMENT			UE 6.4 BUSINESS DEVELOPPE MENT	UE 6.5 RELATION CLIENT	TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION		
		UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE					ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	% Assiduité
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2	2					2	M. TCHENDO	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2		2				2		tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio-S6	2	2		2	2	8	EQUIPE	tous travaux même coeff	10
R 6.03	Trafic management - Analyse d'audience				4	4	4		tous travaux même coeff	10
R 6.04	Formalisation et sécurisation d'un business model				4	4	4	M. DOKOU	tous travaux même coeff	10
STAGE MDEE	Stage Marketing Digital e-business et entrepreneuriat20	1	1		4	4	10	EQUIPE	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	5	5	0	10	10	30			
	TOTAL ECTS				10	10	30			

BUT TC 3 MMPV - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 5				UNITÉS D'ENSEIGNEMENT			MODALITÉS D'ÉVALUATION					
RESSOURCES				UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE	UE 5.4 MANAGEMENT NT	UE 5.5 RETAIL MARKETING	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1			3					3 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1				3				2 M. DESMULIE	90	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie			2					2 Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2			1	1				1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière			1	1				2 Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5			0,5	0,5		0,5		2 Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé			0,5	0,5		0,5		2	90	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5			1	1				2 Mme SIMON	90	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5			0,5	0,5		0,5		2 Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff	10
SAE PF	PORTFOLIO								EQUIPE			
R5. MMPV.10	Ressources et culture numérique appliquées au marketing et management du point de vente						0,5		1 M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.11	Parcours expérience client							3	3 M. DUVAL	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.12	Management d'équipe 2							3	3 Mme LIENART	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.13	Supply chain								1 M. FANCHON	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.14	Droit de la distribution							1	1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R5. MMPV.15	Trade marketing							1	1 M. DUVAL	90	tous travaux même coeff	10
SAE 5. MMPV.	Approche omnicanale du point de vente			8	8		7		30 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS			17,5	15,5	0	15	58				
	TOTAL ECTS			8	8	7	7	30				
SEMESTRE 6				UNITÉS D'ENSEIGNEMENT			MODALITÉS D'ÉVALUATION					
RESSOURCES				UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE	UE 6.4 MANAGEMENT NT	UE 6.5 RETAIL MARKETING	TOTAL COEFFICIENTS	ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2			2					2 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2				2				2	90	tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio-S6			2	2		2		8 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R6. MMPV.03	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise					4			4 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R6. MMPV.04	Prise de décision - pilotage						4		4 Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff	10
STAGE. MMPV.	Stage Marketing et Management du Point de vente S6			1	1		4		10 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS			5	5	0	10	30				
	TOTAL ECTS			5	5	10	10	30				

BUT TC 3 BDMRC - 2023/2024 - FORMATION EN APPRENTISSAGE
TABEAU DES MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPETENCES

SEMESTRE 5		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				UE 5.5 RELATION CLIENT		TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION			
RESSOURCES		UE 5.1 MARKETING	UE 5.2 VENTE	UE 5.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT					ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 5.01	Stratégie d'entreprise 1	3							3 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.02	Négocier dans des contextes spécifiques 1		3						2 M. DESMULUE	90	tous travaux même coeff	10
R 5.03	Financement et régulation de l'économie	2							2 Mme FILARETO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.04	Droit des activités commerciales 2	1	1						1 Mme NUTTEN	90	tous travaux même coeff	10
R 5.05	Analyse financière	1	1						2 Mme MRIZAK	90	tous travaux même coeff	10
R 5.06	Langue A - Anglais du commerce 5	0,5	0,5			0,5			2 Mme CATEZ	90	tous travaux même coeff	10
R 5.07	Langue B appliquée au commerce 4 - Anglais renforcé	0,5	0,5			0,5			2 Mme SIMON	90	tous travaux même coeff	10
R 5.08	Expression Communication Culture 5	1	1						2 Mme EKOBO	90	tous travaux même coeff	10
R 5.09	PPP 5	0,5	0,5			0,5			EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
SAE PF	PORTFOLIO											
R5.BDMRC.10	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client					0,5			1 M. DESCOTES	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.11	Développement des pratiques managériales					2			2 Mme LAMBERT	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.12	Management de la valeur client								2 Mme COUPET	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.13	Marketing des services								3 Mme COUPET	90	tous travaux même coeff	10
R5.BDMRC.14	Pilotage de l'équipe commerciale					2			2 Mme COUPET	90	tous travaux même coeff	10
SAE 5.BDMRC	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	8	8			7			30 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	17,5	15,5			13						
	TOTAL ECTS	8	8			7			30			
SEMESTRE 6		UNITÉS D'ENSEIGNEMENT				UE 6.5 RELATION CLIENT		TOTAL COEFFICIENTS	MODALITÉS D'ÉVALUATION			
RESSOURCES		UE 6.1 MARKETING	UE 6.2 VENTE	UE 6.4 BUSINESS DEVELOPPEMENT					ENSEIGNANTS	Evaluations (toutes formes)	Forme d'évaluation	% Assiduité
R 6.01	Stratégie d'entreprise 2	2							2 M. TCHENDO	90	tous travaux même coeff	10
R 6.02	Négocier dans des contextes spécifiques 2		2						2	90	tous travaux même coeff	10
Portfolio	Portfolio-S6	2	2			2			8 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
R6.BDMRC.03	Management des comptes-clés (KAM)					4			4	90	tous travaux même coeff	10
R6.BDMRC.04	Nouveaux comportements des clients								4 M. GERME	90	tous travaux même coeff	10
STAGE BDMRC client S6	Stage-business développement et management de la relation	1	1			4			10 EQUIPE	90	tous travaux même coeff	10
	TOTAL DES COEFFICIENTS	5	5			10						
	TOTAL ECTS	5	5			10			30			

