

RÈGLEMENT DES ÉTUDES (RDE) – Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) TC
(Conformément à l'arrêté du 6 décembre 2019 et à l'arrêté du 15 Avril 2022 (Programme National BUT))

ASSIDUITÉ

Art. 1 En application de l'art. 4.2 de l'annexe 1 de l'arrêté du 15 Avril 2022, l'assiduité à toutes les activités pédagogiques organisées dans le cadre de la formation est obligatoire. Les sanctions prévues dans le règlement intérieur de l'IUT peuvent être appliquées si nécessaire.

Art. 2 Les absences

Art. 2-1- Procédure à suivre en cas d'absence :

- Formation Initiale (FI)

- L'étudiant(e) devra déposer sur Moodle le formulaire de déclaration d'absence et le justificatif au plus tard dans les 48 heures à compter du début de l'absence
 - Au vu du justificatif, le responsable pédagogique appréciera la validité ou non de la justification de l'absence
- Ci-dessous, une liste non-exhaustive :

	Motifs d'absence	Justificatifs*
Absences Justifiées	Maladie	Certificat médical
	Journée d'appel à la défense	Convocation
	Epreuve du permis de conduire	Convocation
	Hospitalisation	Certificat
	Intervention chirurgicale	Certificat
	Décès	Avis de décès
	Congé gynécologique	Attestation UGA
Absences Injustifiées	Problème de transport	
	Problème personnel	
	Panne de réveil	

* Tout faux et usage de faux pourra entraîner des sanctions réglementaires pouvant aller jusqu'à la défaillance dans la ressource et/ou la Saé concernée et/ou dépôt de plainte au pénal.

- Formation en Alternance (FA)

L'apprenti en contrat d'apprentissage ou le stagiaire en contrat de professionnalisation doit informer l'employeur et le secrétariat TC par mail et fournir un justificatif dans les 48h à compter du début de l'absence (cf. Alternance Livret d'Accueil, Liste des motifs d'absences justifiées pour les alternants de l'IUT de Valence)

- Formation continue (FC)

le stagiaire en formation continue doit informer l'employeur et le secrétariat TC par mail et fournir un justificatif dans les 48h à compter du début de l'absence (cf. Formation Continue Livret d'Accueil, Liste des motifs d'absences justifiées pour les stagiaires de la formation continue de l'IUT de Valence)

Art 2.2 : Conséquences des absences

Les règles suivantes s'appliquent à TOUS les étudiants (FI, FA, FC) :

- En cas d'absence à une évaluation dans une ressource ou une SAÉ encadrée :

- Toute absence non validée à une évaluation dans une ressource ou SAÉ encadrée entraîne l'exclusion du contrôle continu et la note de 0/20 sera donnée à l'ensemble de la ressource ou de la SAÉ correspondante.
- En cas d'absence validée à une évaluation dans une ressource ou une SAÉ encadrée, l'étudiant se verra proposer un seul rattrapage par évaluation. Ce rattrapage sera encadré et organisé par l'enseignant de la ressource ou de la SAÉ.
- En cas d'absence au rattrapage, l'étudiant aura la note de 0/20 à l'ensemble de la ressource ou de la SAÉ correspondante.

- En cas de deux absences non validées dans un CM/TD/TP d'une ressource ou SAÉ encadrée, l'étudiant est exclu du contrôle continu et la note de 0/20 sera donnée à l'ensemble de la ressource ou de la SAÉ correspondante.

Dans le cas où un étudiant totalise 50% ou plus d'absences non validées dans une ressource ou SAÉ, il est convoqué à un entretien par la direction du département. A l'issue de cet entretien, la direction du département peut décider l'exclusion du contrôle continu et l'étudiant est déclaré défaillant. A partir de 10 demi-journées ou 40 heures d'absence non validées **par semestre**, une exclusion par le directeur de l'IUT est envisageable (cf. règlement intérieur).

Art. 2 bis Les exclusions d'étudiants dans le cadre d'une ressource ou d'une SAÉ seront traitées comme une absence non validée.

Art. 3 Des aménagements d'emploi du temps et de contrôle des connaissances et des compétences pourront être proposés aux étudiants :

- en situation de handicap,
- sportifs ou artistes de haut niveau
- engagés dans la vie active (salarié, entrepreneur), citoyenne, universitaire ou associative.

Les étudiants souhaitant bénéficier de ces aménagements devront se signaler auprès du Service des Publics à Besoins Spécifiques (SPBS) via le site Web de l'Université (menu Vie Etudiante) dans les périodes adaptées permettant une prise en compte de leur demande. La mise en œuvre des aménagements incombe quant à elle au département, sur la base des recommandations émises par le SPBS ou le Centre de santé jeunes et le Service Accueil Handicap (SAH).

CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Art. 4 Le contrôle continu des connaissances et des compétences est assuré par chaque enseignant, dans la ressource ou SAÉ qui le concerne, selon des modalités laissées à son initiative. Toutefois, pour tout enseignement assuré par plusieurs enseignants, il conviendra d'unifier le système de contrôle dans cette ressource ou SAÉ. Chaque enseignant (ou groupe d'enseignants) devra transmettre les modalités du système adopté à la direction du département. Dans l'hypothèse où les diverses options apparaîtraient comme incompatibles, le Chef de département statuera en dernier ressort.

Art. 5 Pour chaque ressource et SAÉ, une note finale de 0 à 20 points est attribuée à chaque étudiant. Cette dernière tient compte de l'ensemble des notes obtenues dans la ressource et/ou SAÉ durant la période.

Art. 6 En cas de situation contrainte par la COVID 19 ou circonstances exceptionnelles, les épreuves en présentiel pourront être transformées en épreuves à distance.

UTILISATION DES DISPOSITIFS CONNECTÉS

Art. 7 Les téléphones portables (ou tout objet connecté) doivent être éteints et rangés dans les sacs pendant tous les cours (CM, TD, TP) sous peine de sanction (sauf autorisation explicite de l'enseignant responsable). Il en va de même pour tout dispositif connecté pendant les épreuves de contrôle de connaissances et de compétences où tout contrevenant pourra être convoqué devant la Section disciplinaire du conseil académique de l'Université Grenoble Alpes.

Art.7 bis Pour la réalisation de travaux académiques (devoirs, essais, rapports, mémoires, etc.) et l'évaluation des apprentissages (contrôles terminaux, contrôles continus, mémoires, etc.), les étudiants doivent produire une réflexion personnelle, que le travail soit individuel ou collectif, et montrer leurs capacités d'analyse et de rédaction. Le respect des principes fondamentaux de l'intégrité académique, tels que l'authenticité et l'originalité d'un travail, s'impose aux étudiants.

Toute évaluation doit être accompagnée de consignes claires quant à la possibilité pour les étudiants de recourir aux outils d'Intelligence Artificielle générative et aux éventuelles limites de ce recours (aide à la formulation, aide à la recherche bibliographique, etc. – liste non exhaustive).

Lorsque l'utilisation d'outils d'Intelligence Artificielle générative est autorisée, les éléments de la copie qui en sont issus devront être signalés comme tout emprunt ou citation d'une source externe. La non-respect de la mention d'Intelligence Artificielle générative comme source, est assimilable à un plagiat. Dans le cadre d'un travail pédagogique ou d'une évaluation, il est constitutif d'une fraude et pourra également faire l'objet d'une procédure disciplinaire.

VALIDATION DU PARCOURS DE FORMATION (cf. annexe 1 de l'arrêté du 15 Avril 2022)

Art. 8 Le Bachelor Universitaire de Technologie (BUT) s'obtient soit par acquisition de chaque unité d'enseignement (UE constitutive), soit par application des modalités de compensation. Le BUT obtenu par l'une ou l'autre voie confère la totalité des 180 crédits européens.

Une UE est définitivement acquise et capitalisable dès lors que la moyenne obtenue à l'ensemble des « pôles ressources » et des « SAÉ » est égale ou supérieure à 10. L'acquisition de l'UE emporte l'acquisition des crédits correspondants européens. À l'intérieur de chaque UE, le poids relatif des éléments constitutifs, varie dans un rapport de 40 à 60%. En 3^e année, ce rapport peut toutefois être apprécié sur l'ensemble des deux UE d'une même compétence. La validation des deux UE du niveau d'une compétence emporte la validation de l'ensemble des UE du niveau inférieur de cette même compétence.

Art. 9 La compensation s'effectue au sein de chaque UE ainsi qu'au sein de chaque regroupement cohérent d'UE.

Seules les UE se référant à un même niveau d'une même compétence finale peuvent ensemble constituer un regroupement cohérent. Des UE se référant à des niveaux de compétences finales différents ou à des compétences finales différentes ne peuvent pas appartenir à un même regroupement cohérent. Aucune UE ne peut appartenir à plus d'un regroupement cohérent.

Au sein de chaque regroupement cohérent d'UE, la compensation est intégrale. Si une UE n'a pas été acquise en raison d'une moyenne inférieure à 10, cette UE sera acquise par compensation si et seulement si l'étudiant a obtenu la moyenne au regroupement cohérent auquel l'UE appartient.

Art. 10 La poursuite d'études dans *un semestre pair* d'une même année est de droit pour tout étudiant.

La poursuite d'études dans *un semestre impair* est possible si et seulement si l'étudiant a obtenu :

- la moyenne à plus de la moitié des regroupements cohérents d'UE ;

- et une moyenne égale ou supérieure à 8 sur 20 à chaque regroupement cohérent d'UE.

La poursuite d'études dans le semestre 5 nécessite de plus la validation de toutes les UE des semestres 1 et 2 dans les conditions de validation des points 4.3 et 4.4 (de l'annexe 1 de l'arrêté du 15 Avril 2022), ou par décision de jury.

Durant la totalité du cursus conduisant au BUT, l'étudiant peut être autorisé à redoubler une seule fois chaque semestre dans la limite de 4 redoublements. Le directeur de l'IUT peut autoriser un redoublement supplémentaire en cas de force majeure dûment justifiée et appréciée par ses soins. Aucun redoublement n'est de droit. Tout refus d'autorisation de redoubler est pris après avoir entendu l'étudiant à sa demande. Il doit être motivé et assorti de conseils d'orientation.

Art. 11 Le jury présidé par le directeur de l'IUT délibère souverainement à partir de l'ensemble des résultats obtenus par l'étudiant. Le jury se réunit chaque semestre pour se prononcer sur la progression des étudiants, la validation des unités d'enseignement, l'attribution du Diplôme Universitaire de Technologie (DUT) au terme de l'acquisition des 120 premiers crédits européens du cursus et l'attribution du Bachelor Universitaire de Technologie.

ORGANISATION DES ENSEIGNEMENTS ET DISPOSITIONS PARTICULIÈRES

Art. 12 Stage en entreprise :

a) Stage obligatoire évalué

Le stage contribue à la professionnalisation de l'étudiant et à la validation des compétences du BUT. L'étudiant a l'obligation d'effectuer un stage en entreprise d'une durée de 11 à 13 semaines les 4 premiers semestres (3 semaines en BUT 1 et 8 ou 10 semaines en BUT 2) ; et de 12 à 16 semaines la dernière année dans la limite de 23 à 29 semaines sur l'ensemble du BUT.

La direction du département décidera les modalités de mise en œuvre pour chaque année de BUT.

L'encadrement des stages est assuré par les membres de l'équipe pédagogique en coordination avec l'organisme d'accueil, et recouvre en particulier la validation des missions, le suivi régulier du stagiaire et son évaluation.

Les modalités d'organisation de ce stage font l'objet d'une convention écrite avec l'entreprise d'accueil.

Sous l'accord du responsable pédagogique, il est possible de valider une expérience au titre d'un stage via un contrat pédagogique : service civique et expérience professionnelle.

Le stage peut se dérouler à l'étranger. Pour cela, l'étudiant a l'obligation de prendre contact au préalable avec le service des Relations Internationales (RI) pour s'assurer de la faisabilité administrative et de l'adéquation avec les exigences pédagogiques de l'ensemble des partenaires.

b) Stage facultatif :

Un stage non crédité, à l'initiative d'un étudiant peut, sous réserve de l'accord pédagogique du responsable de formation et sous condition d'un suivi pédagogique, être envisagé dans le cadre de la formation en plus des stages prévus au programme, sous réserve qu'il ne se déroule pas pendant les heures d'enseignement et qu'il fasse l'objet d'une restitution et d'une évaluation. Un ou des stages non crédités, ne peuvent excéder 70h cumulées (équivalant à 2 semaines à temps plein) par année universitaire. Une convention de stage est établie pour chaque période de stage.

Art. 13 Alternance

Les modalités d'organisation de l'alternance font l'objet d'une contractualisation (contrat d'apprentissage ou de professionnalisation et calendrier de l'alternance) entre l'organisme d'accueil, l'étudiant alternant et l'IUT de Valence.

Le suivi des alternants est assuré par les membres de l'équipe pédagogique en coordination avec l'organisme d'accueil et fait l'objet d'une évaluation annuelle.

Art. 14 Projet tutoré

D'un volume total de 600 heures sur les trois années de BUT, les projets tutorés sont des axes structurants de la professionnalisation de l'étudiant car ils participent de l'acquisition des compétences du référentiel du BUT et du parcours associé. En cohérence avec l'approche par compétences, les projets tutorés sont des éléments essentiels et fondamentaux du pôle Situation d'Apprentissage et d'Évaluation (SAÉ) des UE de chaque semestre.

Ce sont des heures non-encadrées par les enseignants et qui permettent aux étudiants de travailler sur leur SAÉ en autonomie.

Art 15 Possibilité de mobilité internationale en 3^e année uniquement

La 3^e année de BUT TC, parcours Business International Achat et Vente (BUT 3 TC BIAV) est proposée aux étudiants du département en mobilité internationale. Le service RI est à la disposition des étudiants pour les renseigner sur cette possibilité.

Les étudiants de 2^e année du parcours BIAV devront postuler au plus tard en octobre (modalités à voir avec le service RI). Dans le cadre de leur candidature, les postulants devront identifier, avec l'aide du service RI et du département, des cours à suivre à l'international qui correspondent au référentiel de leur parcours de BUT 3 TC BIAV sur lequel ils seront évalués (compétences).

Cette mobilité est conditionnée à l'accord préalable du responsable du parcours et du chef de département TC, de la DGD-DIT, et de l'université d'accueil à l'étranger.

Le choix de l'université proposée à chaque étudiant se fera au regard de sa motivation, de ses résultats académiques, et de la cohérence de cette mobilité avec son projet pédagogique et professionnel.

Les étudiants retenus signeront un contrat pédagogique (*learning agreement*), qui précise l'université d'accueil, la nature des UE suivies, les obligations de l'étudiant en échange et les modalités de transcription des notes.

Au sein de l'université internationale partenaire, ces étudiants seront encadrés à distance par un enseignant tuteur de l'IUT selon des modalités précisées par le service RI.

Les résultats des évaluations des cours suivis seront transmis à l'IUT de Valence par chaque université partenaire.

La transcription des notes se fera sur la base de grilles de conversion de notes, établies par l'IUT de Valence et consultables auprès du service RI. Ces notes feront ensuite l'objet d'une conversion vers le référentiel du BUT 3 (compétences). Toutes ces notes feront l'objet d'une délibération en jury, permettant par la suite la production de relevé(s) de notes et résultats officiel(s).

Art. 16 Bonifications

a) À chaque semestre, des matières facultatives pourront donner droit à des bonifications sur la note finale des unités d'enseignements.

Les services interuniversitaires de l'Université Grenoble-Alpes (UGA) sur Valence proposent chaque semestre aux étudiants des cours facultatifs de sport via le Service Inter-Universitaire des Activités Physiques et Sportives (SIUAPS) et des cours facultatifs de langues étrangères via le Service Des Langues (SDL). Une fois que l'étudiant a fait le choix de s'y inscrire, l'assiduité est obligatoire. L'évaluation de ces cours peut donner lieu à bonification, l'étudiant verra sa note finale augmenter de :

- 0,125 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 10/20 et inférieure à 12/20,
- 0,15 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 12/20 et inférieure à 14/20,
- 0,175 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 14/20 et inférieure à 16/20,
- 0,2 point s'il a obtenu une note supérieure ou égale à 16/20.

NB : Ces enseignements devront être suivis impérativement en dehors des heures de cours obligatoires à l'IUT.

La LV optionnelle ne peut correspondre à la LV1 ou LV2 suivie par l'étudiant au cours de son cursus.

Un étudiant étranger recruté par le processus Campus France ou par l'intermédiaire de l'ADIUT, ne pourra choisir un cours de LV optionnelle qui correspondrait à sa langue maternelle. Il pourra, cependant, s'inscrire en LV optionnelle ou en langue de renforcement ou de soutien.

- b) Afin de valoriser l'engagement significatif d'un étudiant reconnu par les instances de l'UGA (cf. <https://www.univ-grenoble-alpes.fr/formation/modalites-de-formation/amenagement-d-etudes-pour-les-etudiants-a-besoins-specifiques/amenagement-d-etudes-pour-les-etudiants-a-besoins-specifiques-576535.kjsp>) comme étant étudiant sportif et/ou artiste de haut niveau, l'IUT met en place une bonification de 0,4 point sur chaque UE à chaque semestre, à condition que le référent culturel et/ou sportif encadrant l'étudiant ne signale à l'équipe pédagogique aucun problème lié à son assiduité dans son activité culturelle ou sportive.
- c) Afin de valoriser l'engagement significatif d'élus dans une instance universitaire, l'université met en place une bonification dont le barème est voté en CFVU (Commission Formation et Vie Universitaire).

NB : Le cumul des bonifications obtenues au titre des alinéas a), b) et c) ne peut excéder 0,5 point supplémentaire sur la note finale des unités d'enseignement de chaque semestre.

Art. 17 Certification en langue anglaise

En coordination avec les enseignements d'anglais, les étudiants passent, en BUT2 ou en BUT3, une certification en langue anglaise, selon les modalités définies par le département. L'IUT finance une seule certification en langue anglaise par étudiant au cours de sa scolarité. Cette certification pourra donner lieu à une note qui pourra être incluse dans la ressource d'anglais.

SECURISATION DU PARCOURS DE FORMATION

Art. 18 Tout étudiant issu du BUT ayant fait le choix de l'alternance et n'ayant pas trouvé de contrat d'alternance à l'issue des 3 mois (- 1 jour) réglementaires à compter du début de la formation (date de rentrée), se verra proposer le même parcours en Formation Initiale (en présentiel). Il devra effectuer un stage selon les modalités définies par le département. (Voir article 12)

UNITÉS D'ENSEIGNEMENT, RESSOURCES & SAÉ

Art. 19 Aux semestres 1 et 2, les différentes ressources et SAÉ font l'objet d'un contrôle continu intégral et sont regroupées dans 3 UE définies dans les Modalités de Contrôle des Connaissances et des Compétences (MCCC).

Art. 20 Aux semestres 3 et 4, les différentes ressources et SAÉ font l'objet d'un contrôle continu intégral qui sont regroupés dans 5 UE définies dans les MCCC.

Art. 21 Aux semestres 5 et 6, les différentes ressources et SAÉ font l'objet d'un contrôle continu intégral qui sont regroupés dans 4 UE définies dans les MCCC.

Approuvé par le Conseil de département, le 28 mai 2026

La cheffe de département TC,

Marie-Pierre Bossan

Je soussigné(e) (Nom - Prénom)

Etudiant(e) en : - **BUT 1 TC** *

- **BUT 2 TC** BDMRC - MDEE - BIAV *

- **BUT 3 TC** BDMRC - BDMRC Banque - MDEE - BIAV *

déclare avoir pris connaissance et accepter les MCCC & le RDE

A Valence, le Signature de l'étudiant :

*rayez les mentions inutiles

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 101
Parcours/Option (sauf 1ère année) :	Code étape : LYB1TC
Année : 1ère année	Code VET : 211
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	
Responsable d'année : SOUKIASSIAN Yann	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé										Contrôle continu	%	Note /
		SEMESTRE 1											
		Compétence 1 : Marketing											
		UE 1.1 : Construire une offre commerciale simple							11	15	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 1.1</i>											
		R1.01 : Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	40	3	37		0			2,5	E/O	100	20
	UE1.3	R1.04 : Études marketing 1	20	3	17		0			0,5	E/O	100	20
		R1.05 : Environnement économique de l'entreprise	20	3	17		0			1	E/O	100	20
	UE1.3	R1.06 : Environnement juridique de l'entreprise	20	3	17		0			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1	20	3	9		8			0,5	E/O	100	20
	UE1.2	R1.08 : Éléments financiers de l'entreprise	14	3	11		0			0,5	E/O	100	20
		R1.09 : Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	14	3	11		0			1	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.10 : Initiation à la conduite de projet (Assuidité requise mais non évaluée)	8	3	1		4			0			
	UE1.2 - UE1.3	R1.11 : Anglais appliqué au commerce 1	24	3	9		12			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1	24	3	9		12			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	24	3	7		14			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.14 : Expression, communication et culture 1	24	3	11		10			0,5	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 1.1</i>											
		SAÉ 1.01 : Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	20	3	7		10	20		6	E/O	100	20
	UE1.2 - UE1.3	Portfolio 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	1,5	1,5		2	0		0			
		Compétence 2 : Vente											
		UE 1.2 : Préparer l'entretien de vente							11	14	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 1.2</i>											
		R1.02 : Fondamentaux de la vente	28	3	5		20			3	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1	20	3	9		8			1,5	E/O	100	20
	UE1.1	R1.08 : Éléments financiers de l'entreprise	14	3	11		0			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.10 : Initiation à la conduite de projet	8	3	1		4			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.11 : Anglais appliqué au commerce 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	24	3	9		12			0			
	UE1.1 - UE1.3	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	24	3	9		12			0			
	UE1.1 - UE1.3	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	24	3	7		14			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.14 : Expression, communication et culture 1	24	3	11		10			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 1.2</i>											
		SAÉ 1.02 : Vente : démarche de prospection	15	3	2		10	15		6	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.3	Portfolio 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	1,5	1,5		2	0		0			
		Compétence 3 : Communication Commerciale											
		UE 1.3 : Structurer un plan de communication							8	12,5	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 1.3</i>											
		R1.03 : Fondamentaux de la communication commerciale	20	3	17		0			2	E/O	100	20
	UE1.1	R1.04 : Études marketing 1	20	3	17		0			0,5	E/O	100	20
	UE1.1	R1.06 : Environnement juridique de l'entreprise	20	3	17		0			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.07 : Techniques quantitatives et représentations 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	20	3	9		8			0			
	UE1.1 - UE1.2	R1.10 : Initiation à la conduite de projet	8	3	1		4			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.11 : Anglais appliqué au commerce 1	24	3	9		12			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.12 : Langue B appliquée au commerce 1	24	3	9		12			1	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.13 : Ressources et culture numériques 1	24	3	7		14			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.14 : Expression, communication et culture 1	24	3	11		10			0,5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	R1.15 : Projet personnel professionnel 1	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAÉ UE 1.3</i>											
		SAÉ 1.03 : Communication commerciale : création d'un support print	20	3	7		10	15		5	E/O	100	20
	UE1.1 - UE1.2	Portfolio 1 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	1,5	1,5		2	0		0			

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Année : 1ère année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : SOUKIASSIAN Yann										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 101 Code étape : LYB1TC Code VET : 211				
Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique			
											Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	1ère ANNÉE - SEMESTRE 2												
		Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20	
		Rappel UE 1.1							11	15	E/O	100	20	
		UE 2.1 : Construire une offre commerciale simple							11	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 2.1												
		R2.01 : Marketing mix 1	20	3	17		0			2	E/O	100	20	
		R2.04 : Études marketing 2	20	3	13		4			1,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	20	3	17		0			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	25	3	16		6			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
		R2.08 : Canaux de commercialisation et distribution	15	3	12		0			1	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.10 : Gestion et conduite de projet	10	3	3		4			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.11 : Anglais appliqué au commerce 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	20	3	7		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.14 : Expression, communication et culture 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	R2.15 : Projet personnel professionnel 2	10	3	2		5			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 2.1												
		SAE 2.01 : Marketing : marketing mix	28	3	10		15	20		3	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	SAE 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	0	0		5	30		1	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	Stage S2	0	0	0		0	0		1	E/O	100	20	
	UE2.2 - UE2.3	Portfolio 2	5	1,5	1,5		2	10		1	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente									E/O	100	20	
		Rappel UE 1.2							11	14	E/O	100	20	
		UE 2.2 : Préparer l'entretien de vente							11	14	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 2.2												
		R2.02 : Prospection et négociation	25	3	10		12			3	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	20	3	17		0			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	25	3	16		6			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE2.3	R2.09 : Psychologie sociale	20	3	13		4			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.10 : Gestion et conduite de projet	10	3	3		4			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.11 : Anglais appliqué au commerce 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	20	3	7		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.14 : Expression, communication et culture 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	R2.15 : Projet personnel professionnel 2	10	3	2		5			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 2.2												
		SAE 2.02 : Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	20	3	7		10	20		3	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	SAE 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	0	0		5	30		1	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	Stage S2	0	0	0		0	0		1	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.3	Portfolio 2	5	1,5	1,5		2	10		1	E/O	100	20	
		Compétence 3 : Communication Commerciale									E/O	100	20	
		Rappel UE 1.3							8	12,5	E/O	100	20	
		UE 2.3 : Structurer un plan de communication							8	12	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 2.3												
		R2.03 : Moyens de la communication commerciale	20	3	17		0			2,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	20	3	17		0			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations 2	25	3	16		6			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE2.2	R2.09 : Psychologie sociale	20	3	13		4			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.10 : Gestion et conduite de projet (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	3		4			0				
	UE2.1 - UE2.2	R2.11 : Anglais appliqué au commerce 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.12 : Langue B appliquée au commerce 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.13 : Ressources et culture numériques 2	20	3	7		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.14 : Expression, communication et culture 2	25	3	12		10			0,5	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	R2.15 : Projet personnel professionnel 2	10	3	2		5			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 2.3												
		SAE 2.03 : Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	17	3	4		10	20		2	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	SAE 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	5	0	0		5	30		1	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	Stage S2	0	0	0		0	0		1	E/O	100	20	
	UE2.1 - UE2.2	Portfolio 2	5	1,5	1,5		2	10		1	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES
Année universitaire : 2026-2027
Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : VARIN Christelle et DURAND Stéphanie										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 102 Code étape : LYB2RC Code VET : 221				
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)	autres UE où l'élément est mobilisé	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
												Session unique		
Lesquels?												Contrôle continu	%	Note /
			SEMESTRE 3											
			Compétence 1 : Marketing											
			UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							7	18	E/O	100	20
			<i>Pôle Ressources UE 3.1</i>											
			R3.01 : Marketing mix 2	20	3	17		0			2	E/O	100	20
			R3.04 : Études marketing 3	15	3	6		6			1,5	E/O	100	20
			R3.05 : Environnement économique international	15	3	12		0			1,5	E/O	100	20
			R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20
	UE3.4		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	3	9		0			1	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
			<i>Pôle SAE UE 3.1</i>											
	UE3.2 - UE3.3		SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1			
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	3	22		15	40		7	E/O	100	20
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0			
			Compétence 2 : Vente											
			UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple							7	15	E/O	100	20
			<i>Pôle Ressources UE 3.2</i>											
			R3.02 : Entretien de vente	20	3	7		10			3	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
			<i>Pôle SAE UE 3.2</i>											
	UE3.1 - UE3.3		SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1			
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	3	22		15	40		6	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0			
			Compétence 3 : Communication Commerciale											
			UE 3.3 : Elaborer un plan de communication							8	15	E/O	100	20
			<i>Pôle Ressources UE 3.3</i>											
			R3.03 : Principes de la communication digitale	20	3	17		0			3	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2		R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			1	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
			<i>Pôle SAE UE 3.3</i>											
	UE3.1 - UE3.2		SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	3	22		15	40		6	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0			
			Compétence 4 : Business développement											
			UE 3.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale							4	10,5	E/O	100	20
			<i>Pôle Ressources UE 3.4</i>											
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	12		0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	8		4			0			
	UE3.1		R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	12	3	9		0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	17	3	6		8			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0			
			R3.BDMRC.15 : Marketing B2B	15	3	4		8			4	E/O	100	20
			<i>Pôle SAE UE 3.4</i>											
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	3	22		15	40		0,5	E/O	100	20
	UE3.5		SAE 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un	30	3	17		10	20		5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0			
			Compétence 5 : Relation client											
			UE 3.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client							4	10,5	E/O	100	20
			<i>Pôle Ressources UE 3.5</i>											
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	12		0			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3		R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	7		5			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	8		4			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	17	3	6		8			0			
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0			
Présentiel lors			R3.BDMRC.16 : Fondamentaux de la relation client	15	3	12		0			4	E/O	100	20
			<i>Pôle SAE UE 3.5</i>											
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	40	3	22		15	40		0,5	E/O	100	20
	UE3.4		SAE 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un	30	3	17		10	20		5	E/O	100	20
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4		Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0			

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client Année : 2eme année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : VARIN Christelle et DURAND Stéphanie										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 102 Code étape : LYB2RC Code VET : 221				
avec d'autres parcours (modalité) Lesquels?	Eléments	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
	dans ce même parcours (modalité)										Session unique			
											Contrôle continu	%	Note /	
	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4												
		Compétence 1 : Marketing										E/O	100	20
		Rappel UE 3.1							7	17		E/O	100	20
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							6	10		E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 4.1												
		R4.01 : Stratégie marketing	15	3	12		0			3		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0.5		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0.5		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0				
		Pôle SAÉ UE 4.1												
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	3	7		0	0		2		E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1		E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente										E/O	100	20
		Rappel UE 3.2							7	14		E/O	100	20
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple							6	10		E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 4.2												
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	3	4		8			3		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0				
		Pôle SAÉ UE 4.2												
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	3	7		0	0		2		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1		E/O	100	20
		Compétence 3 : Communication Commerciale										E/O	100	20
		Rappel UE 3.3							8	14		E/O	100	20
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication							6	10		E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 4.3												
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	15	3	12		0			3		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assiduité requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0				
		Pôle SAÉ UE 4.3												
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage BDMRC	10	3	7		0	0		2		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1		E/O	100	20
		Compétence 4 : Business developpement										E/O	100	20
		Rappel UE 3.4							4	10.5		E/O	100	20
		UE 4.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale							6	11		E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 4.4												
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0				
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	3	2		0			0.5		E/O	100	20
		R4.BDMRC.09 : Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	20	3	13		4			3		E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 4.4												
	UE4.5	SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	20	3	7		10	30		3		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage BDMRC	10	3	7		0	0		2		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1		E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client										E/O	100	20
		Rappel UE 3.5							4	10.5		E/O	100	20
		UE 4.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client							6	11		E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 4.5												
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0				
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0.5		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	3	2		0			0.5		E/O	100	20
		R4.BDMRC.10 : Relation client omnicanal	25	3	16		6			3		E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 4.5												
	UE4.4	SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	20	3	7		10	30		3		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage BDMRC	10	3	7		0	0		2		E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1		E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Alternance et Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : VARIN Christelle & DURAND Stéphanie										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 102 Code étape : LYB2RD Code VET : 224				
Eléments		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances Session unique			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3												
		Compétence 1 : Marketing												
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							7	18	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.1												
		R3.01 : Marketing mix 2	16			16				2	E/O	100	20	
		R3.04 : Etudes marketing 3	12			12				1,5	E/O	100	20	
		R3.05 : Environnement économique international	12			12				1,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	R3.09 : Psychologie sociale du travail	10			10				1	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13			13				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13			13				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8			8				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.1												
	UE3.2 - UE3.3	SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	16		12		4	12		1				
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		20		12	32		7	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8		4		4	8		0				
		Compétence 2 : Vente												
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple							7	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.2												
		R3.02 : Entretien de vente	16			16				3	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13			13				1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13			13				1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8			8				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.2												
	UE3.1 - UE3.3	SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	16		12		4	12		1				
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		20		12	32		6	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8		4		4	8		0				
		Compétence 3 : Communication Commerciale												
		UE 3.3 : Elaborer un plan de communication							8	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.3												
		R3.03 : Principes de la communication digitale	16			16				3	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	13			13				1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	13			13				1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	8			8				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.3												
	UE3.1 - UE3.2	SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	16		12		4	12		1				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		20		12	32		6	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8		4		4	8		0				
		Compétence 4 : Business développement												
		UE 3.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale							4	10,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.4												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	12			12				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	12			12				0				
	UE3.1	R3.09 : Psychologie sociale du travail (Assiduité requise mais non évaluée)	10			10				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	13			13				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8			8				0				
		R3.BDMRC.15 : Marketing B2B	12			12				4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.4												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		20		12	32		0,5	E/O	100	20	
	UE3.5	SAE 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	24		16		8	16		5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8		4		4	8		0				
		Compétence 5 : Relation client												
		UE 3.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client							4	10,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.5												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assiduité requise mais non évaluée)	12			12				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	12			12				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	12			12				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	13			13				0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.13 : Expression, communication et culture 3	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8			8				0				
Présenté lors		R3.BDMRC.16 : Fondamentaux de la relation client	12			12				4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.5												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	SAE 3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	32		20		12	32		0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	SAE 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	24		16		8	16		5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	8		4		4	8		0				

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT										Code diplôme : LYBTEC2				
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation										Code VDI : 102				
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client										Code étape : LYB2RD				
Année : 2eme année										Code VET : 224				
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue														
Modalités de formation : Alternance et Présentiel														
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre														
Responsable d'année : VARIN Christelle & DURAND Stéphanie														
avec ou autres parcours (modalité)	Eléments		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/ TD	dont TP (*)	Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
	dans ce même parcours (modalité)	autre(s) UE où l'élément est mobilisé										Session unique		
												Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4													
	Compétence 1 : Marketing											E/O	100	20
	Rappel UE 3.1									7	17	E/O	100	20
	UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante									6	10	E/O	100	20
	Pôle Ressources UE 4.1													
		R4.01 : Stratégie marketing	12				12				3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8				8				0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuité requise mais non évaluée)	4				4				0			
	Pôle SAE UE 4.1													
	UE4.2 - UE4.3	SAE 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12		8		4	32			1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12		4		8	24			1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance BDMRC	8		8		0	0			2	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12		4		8	12			1	E/O	100	20
	Compétence 2 : Vente											E/O	100	20
	Rappel UE 3.2									7	14	E/O	100	20
	UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple									6	10	E/O	100	20
	Pôle Ressources UE 4.2													
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	12				12				3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8				8				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuité requise mais non évaluée)	4				4				0			
	Pôle SAE UE 4.2													
	UE4.1 - UE4.3	SAE 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12		8		4	32			1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12		4		8	24			1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Alternance BDMRC	8		8		0	0			2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12		4		8	12			1	E/O	100	20
	Compétence 3 : Communication Commerciale											E/O	100	20
	Rappel UE 3.3									8	14	E/O	100	20
	UE 4.3 : Elaborer un plan de communication									6	10	E/O	100	20
	Pôle Ressources UE 4.3													
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	12				12				3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	8				8				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuité requise mais non évaluée)	4				4				0			
	Pôle SAE UE 4.3													
	UE4.1 - UE4.2	SAE 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	12		8		4	32			1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	12		4		8	24			1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Alternance BDMRC	8		8		0	0			2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	12		4		8	12			1	E/O	100	20
	Compétence 4 : Business developpement											E/O	100	20
	Rappel UE 3.4									4	10,5	E/O	100	20
	UE 4.4 : Agir en tant que membre de l'équipe commerciale									6	11	E/O	100	20
	Pôle Ressources UE 4.4													
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail (Assuité requise mais non évaluée)	8				8				0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4				4				0,5	E/O	100	20
		R4.BDMRC.09 : Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	16				16				3	E/O	100	20
	Pôle SAE UE 4.4													
	UE4.5	SAE 4.BDMRC.03 : Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	16		8		8	24			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Alternance BDMRC	8		8		0	0			2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	12		4		8	12			1	E/O	100	20
	Compétence 5 : Relation client											E/O	100	20
	Rappel UE 3.5									4	10,5	E/O	100	20
	UE 4.5 : Agir en tant que membre de l'équipe relation client									6	11	E/O	100	20
	Pôle Ressources UE 4.5													
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.04 : Droit du travail (Assuité requise mais non évaluée)	8				8				0			
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	12				12				0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	4				4				0,5	E/O	100	20
		R4.BDMRC.10 : Relation client omnicanal	20				20				3	E/O	100	20
	Pôle SAE UE 4.5													
	UE4.4	SAE 4.BDMRC.03 : Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	16		8		8	24			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Alternance BDMRC	8		8		0	0			2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	12		4		8	12			1	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente Année : 2eme année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : DESPIERRE-CORPORON Gaëlle & ZOUARI Dorsaf										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 112 Code étape : LYB2BI Code VET : 221				
Eléments		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/ TD	dont TP (*)	Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (oui/non)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique			
											Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE ou l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3												
		Compétence 1 : Marketing												
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							7	18	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.1												
		R3.01 : Marketing mix 2	20	3	17		0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Études marketing 3	15	3	6		6			1,5	E/O	100	20	
	UE3.4	R3.05 : Environnement économique international	15	3	12		0			1,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20	
		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	3	9		0			1	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.1												
	UE3.2 - UE3.3	SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1				
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAE 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	3	22		15	40		7	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 2 : Vente												
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple							7	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.2												
		R3.02 : Entretien de vente	20	3	7		10			3	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.2												
	UE3.1 - UE3.3	SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1				
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAE 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	3	22		15	40		6	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 3 : Communication Commerciale												
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication							8	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.3												
		R3.03 : Principes de la communication digitale	20	3	17		0			3	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.3												
	UE3.1 - UE3.2	SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	SAE 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	3	22		15	40		6	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 4 : Stratégie à l'international												
		UE 3.4 : Agir en tant qu'assistant développement import/export							4	10,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.4												
	UE3.1	R3.05 : Environnement économique international (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	12		0			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	17	3	6		8			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	16	3	5		8			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0				
		R3.BI.15 : Stratégie et veille à l'international	15	3	4		8			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.4												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	SAE 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	3	22		15	40		0,5	E/O	100	20	
	UE3.5	SAE 3.BI.03 : Étude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	30	3	17		10	20		5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 5 : Opérations à l'international												
		UE 3.5 : Commercialiser à l'international une offre simple							4	10,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.5												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assiduité requise mais non évaluée)	15	3	8		4			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	17	3	6		8			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	16	3	5		8			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0				
		R3.BI.16 : Marketing et vente à l'international	15	3	12		0			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.5												
Présenté lors	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	SAE 3.BI.02 : Démarche de création d'entreprise à l'international	40	3	22		15	40		0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	SAE 3.BI.03 : Étude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre	30	3	17		10	20		5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	Portfolio 3 (Assiduité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : DESPIERRE-CORPORON Gaëlle & ZOUARI Dorsaf										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 112 Code étape : LYB2BI Code VET : 221			
avec d'autres parcours (modalité)	Eléments dans ce même parcours (modalité)	UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D	dont TP (*)	Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
											Session unique		
Lesqueq?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	2ème ANNÉE - SEMESTRE 4									Contrôle continu	%	Note /
		Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20
		Rappel UE 3.1							7	17	E/O	100	20
		UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.1</i>											
		R4.01 : Stratégie marketing	15	3	12		0			3	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0			
		<i>Pôle SAE UE 4.1</i>											
	UE4.2 - UE4.3	SAE 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3	SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
	UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente									E/O	100	20
		Rappel UE 3.2							7	14	E/O	100	20
		UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple							6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.2</i>											
		R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	3	4		8			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0			
		<i>Pôle SAE UE 4.2</i>											
	UE4.1 - UE4.3	SAE 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3	SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 3 : Communication Commerciale									E/O	100	20
		Rappel UE 3.3							8	14	E/O	100	20
		UE 4.3 : Élaborer un plan de communication							6	10	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.3</i>											
		R4.03 : Conception d'une campagne de communication	15	3	12		0			3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuidité requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0			
		<i>Pôle SAE UE 4.3</i>											
	UE4.1 - UE4.2	SAE 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2	SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage BI	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 4 : Stratégie à l'international									E/O	100	20
		Rappel UE 3.4							4	10,5	E/O	100	20
		UE 4.4 : Agir en tant qu'assistant développement import/export							6	11	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.4</i>											
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	3	2		0			0,5	E/O	100	20
		R4.BI.09 : Stratégie achats	15	3	12		0			1,5	E/O	100	20
		R4.BI.11 : Management interculturel	15	3	8		4			1,5	E/O	100	20
		<i>Pôle SAE UE 4.4</i>											
	UE4.5	SAE 4.BI.03 : Développement de l'offre à l'international	20	3	7		10	30		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage BI	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
		Compétence 5 : Opérations à l'international									E/O	100	20
		Rappel UE 3.5							4	10,5	E/O	100	20
		UE 4.5 : Commercialiser à l'international une offre simple							6	11	E/O	100	20
		<i>Pôle Ressources UE 4.5</i>											
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	3	2		0			0,5	E/O	100	20
		R4.BI.10 : Techniques du commerce international 1	15	3	6		6			3	E/O	100	20
		<i>Pôle SAE UE 4.5</i>											
	UE4.4	SAE 4.BI.03 : Développement de l'offre à l'international	20	3	7		10	30		3	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage BI	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
	UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : VALLOT Lugdivine & REYDET Sabine										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 122 Code étape : LYB2MD Code VET : 221				
Eléments		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/ TD	dont TP (*)	Proje ts	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique			
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 3									Contrôle continu	%	Note /	
		Compétence 1 : Marketing												
		UE 3.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							7	18	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.1												
		R3.01 : Marketing mix 2	20	3	17		0			2	E/O	100	20	
		R3.04 : Etudes marketing 3	15	3	6		6			1,5	E/O	100	20	
	UE3.4 - UE3.5	R3.05 : Environnement économique international	15	3	12		0			1,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20	
		R3.09 : Psychologie sociale du travail	12	3	9		0			1	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.1												
	UE3.2 - UE3.3	SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1				
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	3	22		15	40		7	E/O	100	20	
	UE3.2 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 2 : Vente												
		UE 3.2 : Mener un entretien de vente simple							7	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.2												
		R3.02 : Entretien de vente	20	3	7		10			3	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.2												
	UE3.1 - UE3.3	SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1				
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	3	22		15	40		6	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.3 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 3 : Communication Commerciale												
		UE 3.3 : Élaborer un plan de communication							8	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.3												
		R3.03 : Principes de la communication digitale	20	3	17		0			3	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4	R3.06 : Droit des activités commerciales 1	15	3	12		0			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.5	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3	15	3	7		5			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial	15	3	8		4			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3	17	3	6		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2	R3.11 : Langue B appliquée au commerce 3	16	3	5		8			1	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.3												
	UE3.1 - UE3.2	SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	20	3	12		5	15		1				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	3	22		15	40		6	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.4 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 4 : Marketing digital												
		UE 3.4 : Participer activement au projet digital							4	10,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.4												
	UE3.1 - UE3.5	R3.05 : Environnement économique international (Assuité requise mais non évaluée)	15	3	12		0			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3	R3.06 : Droit des activités commerciales 1 (Assuité requise mais non évaluée)	15	3	12		0			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuité requise mais non évaluée)	15	3	8		4			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuité requise mais non évaluée)	17	3	6		8			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0				
		R3.MDEE.15 : Stratégie de marketing digital	15	3	8		4			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.4												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	3	22		15	40		0,5	E/O	100	20	
	UE3.5	SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	30	3	17		10	20		5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.5	Portfolio 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat												
		UE 3.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active							4	10,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 3.5												
	UE3.1 - UE3.4	R3.05 : Environnement économique international (Assuité requise mais non évaluée)	15	3	12		0			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3	R3.07 : Techniques quantitatives et représentations 3 (Assuité requise mais non évaluée)	15	3	7		5			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.08 : Tableau de bord commercial (Assuité requise mais non évaluée)	15	3	8		4			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.10 : Anglais appliqué au commerce 3 (Assuité requise mais non évaluée)	17	3	6		8			0				
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.12 : Ressources et culture numériques 3	20	3	11		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.13 : Expression, communication et culture 3	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	R3.14 : Projet personnel professionnel 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	7		0			0				
Présenté lors		R3.MDEE.16 : Créativité et innovation	15	3	8		4			4	E/O	100	20	
		Pôle SAE UE 3.5												
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	SAÉ 3.MDEE.02 : Démarche de création d'entreprise en contexte digital	40	3	22		15	40		0,5	E/O	100	20	
	UE3.4	SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	30	3	17		10	20		5	E/O	100	20	
	UE3.1 - UE3.2 - UE3.3 - UE3.4	Portfolio 3 (Assuité requise mais non évaluée)	10	3	2		5	10		0				

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat Année : 2ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : VALLOT Lugdivine & REYDET Sabine										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 122 Code étape : LYB2MD Code VET : 221				
avec d'autres parcours (modalité) Lesquels?	Éléments		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D	dont TP (*)	Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
	dans ce même parcours (modalité)	autre(s) UE où l'élément est mobilisé										Session unique		
												Contrôle continu	%	Note /
			2ème ANNÉE - SEMESTRE 4											
			Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20
			Rappel UE 3.1							7	17	E/O	100	20
			UE 4.1 : Construire une offre commerciale complexe ou innovante							6	10	E/O	100	20
			Pôle Ressources UE 4.1											
			R4.01 : Stratégie marketing	15	3	12		0			3	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuitié requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0			
			Pôle SAÉ UE 4.1											
		UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage MDEE	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
		UE4.2 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
			Compétence 2 : Vente									E/O	100	20
			Rappel UE 3.2							7	14	E/O	100	20
			UE 4.2 : Mener un entretien de vente simple							6	10	E/O	100	20
			Pôle Ressources UE 4.2											
			R4.02 : Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	15	3	4		8			3	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuitié requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0			
			Pôle SAÉ UE 4.2											
		UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Stage MDEE	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.3 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
			Compétence 3 : Communication Commerciale									E/O	100	20
			Rappel UE 3.3							8	14	E/O	100	20
			UE 4.3 : Élaborer un plan de communication							6	10	E/O	100	20
			Pôle Ressources UE 4.3											
			R4.03 : Conception d'une campagne de communication	15	3	12		0			3	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.5	R4.04 : Droit du travail	10	3	7		0			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	6		6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4 (Assuitié requise mais non évaluée)	5	3	2		0			0			
			Pôle SAÉ UE 4.3											
		UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.01 : Évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	15	3	7		5	40		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2	SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	15	3	2		10	30		1	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Stage MDEE	10	3	7		0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.4 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	2		10	15		1	E/O	100	20
			Compétence 4 : Marketing digital									E/O	100	20
			Rappel UE 3.4							4	10,5	E/O	100	20
			UE 4.4 : Participer activement au projet digital							6	11	E/O	100	20
			Pôle Ressources UE 4.4											
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	4		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	7		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	9		6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	3	5		0			0,5	E/O	100	20
			R4.MDEE.09 : Conduite de projet digital	15	3	15		0			1,5	E/O	100	20
			R4.MDEE.10 : Stratégie e-commerce	15	3	9		6			1,5	E/O	100	20
			Pôle SAÉ UE 4.4											
		UE4.5	SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	20	3	10		10	30		3	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Stage MDEE	10	3	10		0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.5	Portfolio 4	15	3	5		10	15		1	E/O	100	20
			Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat									E/O	100	20
			Rappel UE 3.5							4	10,5	E/O	100	20
			UE 4.5 : Construire un projet e-business en tant que partie prenante active							6	11	E/O	100	20
			Pôle Ressources UE 4.5											
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3	R4.04 : Droit du travail (Assuitié requise mais non évaluée)	10	3	10		0			0			
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.05 : Anglais appliqué au commerce 4	15	3	7		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.06 : Langue B appliquée au commerce 4	15	3	7		8			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.07 : Expression, communication et culture 4	15	3	9		6			0,5	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	R4.08 : Projet personnel professionnel 4	5	3	5		0			0,5	E/O	100	20
			R4.MDEE.11 : Business model 1	15	3	11		4			3	E/O	100	20
			Pôle SAÉ UE 4.5											
		UE4.4	SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	20	3	10		10	30		3	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Stage MDEE	10	3	10		0	0		2	E/O	100	20
		UE4.1 - UE4.2 - UE4.3 - UE4.4	Portfolio 4	15	3	5		10	15		1	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 103
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client	Codes étapes : LYB3RA (Autres secteurs)
Année : 3ème année	LYB3RB (Banque)
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Alternance et Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	Codes VET : 234 (Autres secteurs)
Responsables d'année : VARIN Christelle & DURAND Stéphanie	234 (Banque)

Éléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé										Contrôle continu	%	Note /
		SEMESTRE 5											
		Compétence 1 : Marketing											
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	16	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.1											
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	16			16				3	E/O	100	20
	UE5.4 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12			12				1	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12			12				1	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12			12				1	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.1											
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64		52		12	84		8	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente											
		UE 5.2 : Mener une vente complexe							5	15	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.2											
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	16			16				3	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				1	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				1	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.2											
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64		52		12	84		8	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20
		Compétence 4 : Business développement											
		UE 5.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale							10	14,5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.4											
	UE5.1 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20
	UE5.5	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au	12			12				0,5	E/O	100	20
		R5.BDMRC.11 : Développement des pratiques managériales	20			20				2	E/O	100	20
		R5.BDMRC.14 : Pilotage de l'équipe commerciale	20			20				2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.4											
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64		52		12	84		7	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client											
		UE 5.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client							10	15,5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.5											
	UE5.1 - UE5.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20
	UE5.4	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au	12			12				0,5	E/O	100	20
		R5.BDMRC.12 : Management de la valeur client	20			20				2	E/O	100	20
		R5.BDMRC.13 : Marketing des services	24			24				3	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.5											
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	64		52		12	84		7	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client Année : 3ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Alternance et Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsables d'année : VARIN Christelle & DURAND Stéphanie										Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 103 Codes étapes : LYB3RA (Autres secteurs) LYB3RB (Banque)					Codes VET : 234 (Autres secteurs) 234 (Banque)				
Eléments		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	dont Projets	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances								
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique								
											Contrôle continu	%	Note /						
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6																	
		Compétence 1 : Marketing										E/O	100	20					
		Rappel UE 5.1							5	16		E/O	100	20					
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	5		E/O	100	20					
		Pôle Ressources UE 6.1																	
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	12			12				2		E/O	100	20					
		Pôle SAÉ UE 6.1																	
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16		16		0	48		1		E/O	100	20					
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16		12		4	52		2		E/O	100	20					
		Compétence 2 : Vente										E/O	100	20					
		Rappel UE 5.2							5	15		E/O	100	20					
		UE 6.2 : Mener une vente complexe							5	5		E/O	100	20					
		Pôle Ressources UE 6.2																	
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	12			12				2		E/O	100	20					
		Pôle SAÉ UE 6.2																	
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16		16		0	48		1		E/O	100	20					
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16		12		4	52		2		E/O	100	20					
		Compétence 4 : Business développement										E/O	100	20					
		Rappel UE 5.4							10	14,5		E/O	100	20					
		UE 6.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale							10	10		E/O	100	20					
		Pôle Ressources UE 6.4																	
		R6.BDMRC.03 : Management des comptes-clés (KAM)	16			16				4		E/O	100	20					
		Pôle SAÉ UE 6.4																	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16		16		0	48		4		E/O	100	20					
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16		12		4	52		2		E/O	100	20					
		Compétence 5 : Relation client										E/O	100	20					
		Rappel UE 5.5							10	15,5		E/O	100	20					
		UE 6.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client							10	10		E/O	100	20					
		Pôle Ressources UE 6.5																	
		R6.BDMRC.04 : Nouveaux comportements des clients	12			12				4		E/O	100	20					
		Pôle SAÉ UE 6.5																	
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	16		16		0	48		4		E/O	100	20					
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16		12		4	52		2		E/O	100	20					

Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 103
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client	Codes étapes : LYB3RC
Année : 3ème année	Codes VET : 251
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	
Responsables d'année : VARIN Christelle & DURAND Stéphanie	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
											Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 5											
		Compétence 1 : Marketing											
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	16	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.1											
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	20		20		0			3	E/O	100	20
	UE5.4 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15		15		0			1	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15		15		0			1	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	15		15		0			1	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	13		7		6			0,5	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.1											
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	80		65		15	105		8	E/O	100	20
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente											
		UE 5.2 : Mener une vente complexe							5	15	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.2											
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	20		8		12			3	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15		15		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	15		15		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			1	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			1	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.2											
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	80		65		15	105		8	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20
		Compétence 4 : Business developpement											
		UE 5.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale							10	14,5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.4											
	UE5.1 - UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15		15		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15		15		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.5	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au	15		9		6			0,5	E/O	100	20
		R5.BDMRC.11 : Développement des pratiques managériales	25		19		6			2	E/O	100	20
		R5.BDMRC.14 : Pilotage de l'équipe commerciale	25		17		8			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.4											
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	80		65		15	105		7	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client											
		UE 5.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client							10	15,5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 5.5											
	UE5.1 - UE5.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15		15		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	18		15		3			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20
	UE5.4	R5.BDMRC.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au	14		9		5			0,5	E/O	100	20
		R5.BDMRC.12 : Management de la valeur client	25		19		6			2	E/O	100	20
		R5.BDMRC.13 : Marketing des services	30		24		6			3	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 5.5											
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	80		65		15	105		7	E/O	100	20
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 103
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business développement et management de la relation client	Codes étapes : LYB3RC
Année : 3ème année	Codes VET : 251
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	
Responsables d'année : VARIN Christelle & DURAND Stéphanie	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
											Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6											
		Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20
		Rappel UE 5.1							5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.1											
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	15		15		0			2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE 6.1											
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	20		20		0	60		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente									E/O	100	20
		Rappel UE 5.2							5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.2											
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	15		5		10			2	E/O	100	20
		Pôle SAE UE 6.2											
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	20		20		0	60		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Business developpement									E/O	100	20
		Rappel UE 5.4							10	14,5	E/O	100	20
		UE 6.4 : Agir en tant que responsable de l'équipe commerciale							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.4											
		R6.BDMRC.03 : Management des comptes-clés (KAM)	20		13		7			4	E/O	100	20
		Pôle SAE UE 6.4											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	20		20		0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : Relation client									E/O	100	20
		Rappel UE 5.5							10	15,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Agir en tant que responsable de l'équipe relation client							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.5											
		R6.BDMRC.04 : Nouveaux comportements des clients	15		15		0			4	E/O	100	20
		Pôle SAE UE 6.5											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.BDMRC : Stage Business développement et management de la relation client	20		20		0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente Année : 3ème année Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue Modalités de formation : Présentiel Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre Responsable d'année : DESPIERRE-CORPORON Gaëlle & ZOUARI Dorsaf												Code diplôme : LYBTEC2 Code VDI : 113 Code étape : LYB3BO Code VET : 237					
Éléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances						
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique						
											Contrôle continu	%	Note /				
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 5															
		Compétence 1 : Marketing															
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	16	E/O	100	20				
		Pôle Ressources UE 5.1															
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	20		20		0			3	E/O	100	20				
	UE5.4	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15		15		0			1	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15		15		0			1	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	15		15		0			1	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20				
		Pôle SAÉ UE 5.1															
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80		65		15	105		8	E/O	100	20				
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20				
		Compétence 2 : Vente															
		UE 5.2 : Mener une vente complexe							5	15	E/O	100	20				
		Pôle Ressources UE 5.2															
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	20		8		12			3	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15		15		0			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.4	R5.05 : Analyse financière	15		15		0			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			1	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			1	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20				
		Pôle SAÉ UE 5.2															
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80		65		15	105		8	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20				
		Compétence 4 : Stratégie à l'international															
		UE 5.4 : Agir en tant que chargé du développement import/export							10	13,5	E/O	100	20				
		Pôle Ressources UE 5.4															
	UE5.1	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	15		15		0			1	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	15		15		0			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20				
	UE5.5	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	15		9		6			0,5	E/O	100	20				
		R5.BI.13 : Droit international	20		20		0			2	E/O	100	20				
	UE5.5	R5.BI.15 : Marketing achat	20		14		6			0,5	E/O	100	20				
		Pôle SAÉ UE 5.4															
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80		65		15	105		7	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20				
		Compétence 5 : Opérations à l'international															
		UE 5.5 : Commercialiser à l'international une offre complexe							10	16,5	E/O	100	20				
		Pôle Ressources UE 5.5															
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	15		15		0			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	15		7		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	20		12		8			0,5	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	10		10		0			0,5	E/O	100	20				
	UE5.4	R5.BI.10 : Ressources et culture numériques appliquées au business international, achat et vente	15		9		6			0,5	E/O	100	20				
		R5.BI.11 : Approvisionnements	20		16		4			1	E/O	100	20				
		R5.BI.12 : Techniques du commerce international 2	25		17		8			2	E/O	100	20				
		R5.BI.14 : Logistique et supply chain	20		12		8			2							
	UE5.4	R5.BI.15 : Marketing achat	20		14		6			1,5	E/O	100	20				
		Pôle SAÉ UE 5.5															
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.BI.01 : Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	80		65		15	105		7	E/O	100	20				
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assuidité requise mais non évaluée)	20		20		0	20		0	E/O	100	20				
* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification												E/O : écrit et/ou oral					
Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026																	
Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026																	
Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026																	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
 Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
 Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 113
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Business international : achat et vente	Code étape : LYB3BO
Année : 3ème année	Code VET : 237
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	
Responsable d'année : DESPIERRE-CORPORON Gaëlle & ZOUARI Dorsaf	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	dont Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
											Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6											
		Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20
		Rappel UE 5.1							5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.1											
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	15		15		0			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.1											
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20		20		0	60		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente									E/O	100	20
		Rappel UE 5.2							5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.2											
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	15		5		10			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.2											
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20		20		0	60		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Stratégie à l'international									E/O	100	20
		Rappel UE 5.4							10	13,5	E/O	100	20
		UE 6.4 : Agir en tant que chargé du développement import/export							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.4											
	UE6.5	R6.BI.03 : Anglais appliqué au business international	17,5		10,5		7			2	E/O	100	20
	UE6.5	R6.BI.04 : Langue B appliquée au business international	17,5		13,5		4			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.4											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20		20		0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : Opérations à l'international									E/O	100	20
		Rappel UE 5.5							10	16,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Commercialiser à l'international une offre complexe							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.5											
	UE6.4	R6.BI.03 : Anglais appliqué au business international	17,5		10,5		7			2	E/O	100	20
	UE6.4	R6.BI.04 : Langue B appliquée au business international	17,5		13,5		4			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.5											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.BI : Stage Business international : achat et vente	20		20		0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT										Code diplôme : LYBTEC2				
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation										Code VDI : 123				
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat										Code étape : LYB3ME				
Année : 3ème année										Code VET : 234				
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue														
Modalités de formation : Alternance et Présentiel														
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre														
Responsable d'année : VALLOT Lugdivine & REYDET Sabine														
Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances			
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique			
											Contrôle continu	%	Note /	
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	SEMESTRE 5												
		Compétence 1 : Marketing												
		UE 5.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	16	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 5.1												
		R5.01 : Stratégie d'entreprise 1	16			16				3	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12			12				1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12			12				1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12			12				1	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAÉ UE 5.1												
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64		52		12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.2 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 2 : Vente												
		UE 5.2 : Mener une vente complexe							5	15	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 5.2												
		R5.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 1	16			16				3	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.5	R5.05 : Analyse financière	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAÉ UE 5.2												
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64		52		12	84		8	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.4 - UE5.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 4 : Marketing digital												
		UE 5.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur							10	14	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 5.4												
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.08 : Expression, communication et culture 5	16			16				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à	12			12				0,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.12 : Référencement	17			17				1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.13 : Stratégie social média et e-CRM	14			13,5				1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.15 : Stratégie de contenu et rédaction web	14			13,5				1	E/O	100	20	
	UE5.5	R5.MDEE.16 : Logistique et supply chain	12			12				0,5	E/O	100	20	
		Pôle SAÉ UE 5.4	0											
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64		52		12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.5	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20	
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat												
		UE 5.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise							10	15,5	E/O	100	20	
		Pôle Ressources UE 5.5												
	UE5.1	R5.03 : Financement et régulation de l'économie	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.04 : Droit des activités commerciales 2	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2	R5.05 : Analyse financière	12			12				1	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.06 : Anglais appliqué au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.07 : Langue B appliquée au commerce 5	12			12				0,5	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	R5.09 : Projet personnel professionnel 5	8			8				0,5	E/O	100	20	
	UE5.4	R5.MDEE.10 : Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à	12			12				0,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.11 : Management de la créativité et de l'innovation	12			12				1,5	E/O	100	20	
		R5.MDEE.14 : Business model 2	16			16				2	E/O	100	20	
	UE5.4	R5.MDEE.16 : Logistique et supply chain	12			12				1	E/O	100	20	
		Pôle SAÉ UE 5.5												
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	64		52		12	84		7	E/O	100	20	
	UE5.1 - UE5.2 - UE5.4	Portfolio 5 (Assiduité requise mais non évaluée)	16		16		0	16		0	E/O	100	20	

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 123
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Code étape : LYB3ME
Année : 3ème année	Code VET : 234
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Alternance et Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	
Responsable d'année : VALLOT Lugdivine & REYDET Sabine	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/TD (*)	dont TP (*)	dont Projets (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
											Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6											
		Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20
		Rappel UE 5.1							5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.1											
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	12			12				2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.1											
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16		16		0	48		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16		12		4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente									E/O	100	20
		Rappel UE 5.2							5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.2											
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	12			12				2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.2											
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16		16		0	48		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	16		12		4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Marketing digital									E/O	100	20
		Rappel UE 5.4							10	14	E/O	100	20
		UE 6.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.4											
		R6.MDEE.03 : Trafic management - analyse d'audience	16			16				4	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.4											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16		16		0	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	16		12		4	52		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat									E/O	100	20
		Rappel UE 5.5							10	15,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.5											
		R6.MDEE.04 : Formalisation et sécurisation d'un business model	12			12				4	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.5											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	16		16		0	48		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	16		12		4	52		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

Composante : IUT de Valence

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026
Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026
Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026

MODALITÉS DE CONTROLE DES CONNAISSANCES ET DES COMPÉTENCES

Année universitaire : 2026-2027

Composante : IUT de Valence

Diplôme : BUT	Code diplôme : LYBTEC2
Mention/Spécialité : Techniques de Commercialisation	Code VDI : 123
Parcours/Option (sauf 1ère année) : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	Code étape : LYB3MC
Année : 3ème année	Code VET : 251
Régime de formation : Formation initiale / Formation Continue	
Modalités de formation : Présentiel	
Responsable de la formation : BOSSAN Marie-Pierre	
Responsable d'année : VALLOT Lugdivine & REYDET Sabine	

Eléments communs		UNITES D'ENSEIGNEMENT ET MODULES	Nb d'heures (*)	dont CM (*)	dont TD (*)	dont CM/T D (*)	dont TP (*)	dont Proje ts (*)	Credits	Coef	Contrôle des Connaissances		
avec d'autres parcours (modalité)	dans ce même parcours (modalité)										Session unique		
											Contrôle continu	%	Note /
Lesquels?	autre(s) UE où l'élément est mobilisé	3ème ANNÉE - SEMESTRE 6											
		Compétence 1 : Marketing									E/O	100	20
		Rappel UE 5.1							5	16	E/O	100	20
		UE 6.1 : Construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activité							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.1											
		R6.01 : Stratégie d'entreprise 2	15		15		0			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.1											
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	20		20		0	60		1	E/O	100	20
	UE6.2 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 2 : Vente									E/O	100	20
		Rappel UE 5.2							5	15	E/O	100	20
		UE 6.2 : Mener une vente complexe							5	5	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.2											
		R6.02 : Négocier dans des contextes spécifiques 2	15		5		10			2	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.2											
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	20		20		0	60		1	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.4 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 4 : Marketing digital									E/O	100	20
		Rappel UE 5.4							10	14	E/O	100	20
		UE 6.4 : Développer le projet digital en tant qu'initiateur							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.4											
		R6.MDEE.03 : Trafic management - analyse d'audience	20		13		7			4	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.4											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	20		20		0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.5	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20
		Compétence 5 : E-business et entrepreneuriat									E/O	100	20
		Rappel UE 5.5							10	15,5	E/O	100	20
		UE 6.5 : Construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise							10	10	E/O	100	20
		Pôle Ressources UE 6.5											
		R6.MDEE.04 : Formalisation et sécurisation d'un business model	15		15		0			4	E/O	100	20
		Pôle SAÉ UE 6.5											
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Stage.MDEE : Stage Marketing digital, e-business et entrepreneuriat	20		20		0	60		4	E/O	100	20
	UE6.1 - UE6.2 - UE6.4	Portfolio 6	20		15		5	65		2	E/O	100	20

* Les volumes horaires sont donnés à titre indicatif, et sont susceptibles de modification

E/O : écrit et/ou oral

Approuvé par le conseil du département le 08/07/2026

Approuvé par le conseil de l'IUT de Valence le 25/08/2026

Approuvé par le conseil de l'EUT le 01/09/2026