Modalités de contrôle des connaissances

Année universaire 2017/2018

UNIVERSITÉ DE VERSAILLES ST-QUENTIN-EN-YVELINES
université PARIS-SACLAY

Composante *IUTde Mantes en Yvelines*

Niveau d'étude *Licence Professionnelle*

Mention *Technico commercial*

Parcours *Chargé d'affaires en vente de solutions durables*

19/04/2017

Validation en conseil de composante/comité de directrion

Validation en CFVU 16/05/2017

Dispositions particulières

Semestre 5

Code UE	Intitulé	Volume horaire total				ECTS	Coeff.	Contrôle continu 100 %		Contrôle continu et examen terminal							Examen terminal uniquement					Responsable
													Ecrit		Oral			Ecrit		Oral		
		CM	TD	TP	Autres			TP	CC	TP	CC	ET	%	Durée	%	Durée	ET	%	Durée	%	Durée	
Cours obligatoires																						
UE1	**Stratégies de développement commercial dans un contexte de développement durable**					15																
UE11	Analyser le marché et définir sa stratégie	28				3	3		100%													Leila Ricci
UE12	Analyser les spécificités métiers au regard du DD		35			3	3		100%													professionnel VE
UE13	Elaborer un plan d'action commercial et identifier les enjeux DD	28				3	3		100%													Olivier Malinaud
UE14	Elaborer et mettre en œuvre des actions de prospection	14	28			6	6		100%													Leila Ricci
UE2	**Construire et négocier une solution durable**					15																
UE21	Construire une solution technique et commerciale		28			3	3		100%													professionnel VE
UE22	Construire une solution durable et rentable		37			4	4		100%													Olivier Malinaud
UE23	Construire une proposition d'offre solution		42			4	4		100%													professionnel VE
UE 24	Négocier et contractualiser une offre solution		42			4	4		100%													Jean-LucGuervin
Cours optionnels																						
	TOTAL	70	212			30																

Semestre 6

Code UE	Intitulé	Volume horaire total				ECTS	Coeff.	Contrôle continu uniquement		Contrôle continu et examen terminal							Examen terminal uniquement					Responsable
		CM	TD	TP	Autres			TP	CC	TP	CC	ET	Ecrit %	Ecrit Durée	Oral %	Oral Durée	ET	Ecrit %	Ecrit Durée	Oral %	Oral Durée	
Cours obligatoires																						
UE3	**Développer une relation partenariale créatrice de valeur**					10																
UE31	Maitriser les outils de la relation client		35			3	3		100%													Felipe Flores
UE32	Créer une relation durable		35			4	4		100%													Théodora Miere Pelage
UE33	Communiquer en anglais		28			3	3		100%													Jeremiah Chumia
UE4	**Mise en situation professionnelle**					20																
UE41	Proje tuteuré		140			10	10											50%	rapport	50%		Flores/Deperrois
UE42	Stage ou missions en entreprise		10			10	10											50%	rapport	50%		Flores/Deperrois
Cours optionnels																						
	TOTAL	0	248			30																