Modèle BUT 2026-2030

Composante : IUT de Vélizy	
Adopté par le conseil de composante le :	30/06/2026
Adopté par la CFVU en date du :	30/06/2026

Régime d'inscription (cocher la case en double cliquant)

- ☑ Formation initiale
- ☐ Formation initiale en apprentissage
- ☑ Formation continue
- ☑ Formation continue en contrat de professionnalisation

ACCREDITATION 2026 - 2030
MAQUETTE ET MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES

Année universitaire 2026-2027

Niveau d'études : BUT 1

Intitulé de la mention : Techniques de Commercialisation (TC)
Intitulé du parcours type (si existant) :

UVSQ université PARIS-SACLAY

Dispositions particulières : un malus sera appliqué à l'ensemble des compétences au-delà de 5 journées d'absences injustifiées. Au-delà de ce seuil, un malus de -0,25 sera appliqué à chaque compétence, toutes les deux absences supplémentaires.
En cas de stage non effectué, le semestre correspondant ne sera pas validé.

code Apogée		intitulé	intitulé en anglais	Bloc annualisé (A) ou semestrialisé (S)	Volumes horaires							ECTS	BCC - Coefficients						Modalités de contrôle des connaissances										Nom Responsable	Cocher si Responsable extérieur de l'UVSQ	
					Présentiel				Distancie				*MARKETING	VENTE	COMMUNICATION	BRANDING	EVENEMENTIEL		1ère session						2nde chance						
																			Type de contrôle						Type de contrôle						
																			Contrôle continu		Examen terminal		Autres		2nd session		Autres				
					Heures CM	Heures TD	Heures TP	Total présentiel	Heures FOAD	Saé en autonomie	Total horaire maquette		Conduire les actions marketing	Vendre une offre commerciale	Communiquer l'offre commerciale			Total coeff	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve			
		BCC disciplinaire		**S1**																											
		Ues Obligatoires																													
APO0	TC1R01	R1.01:Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	Fundamentals of Marketing and Consumer Behavior	S1	18	20		38			38		2						100												
APO1	TC1R02	R1.02:Fondamentaux de la vente	Sales Fundamentals	S1		2	20	22			22			2					100												
APO2	TC1R03	R1.03:Fondamentaux de la communication commerciale	Fundamentals of Marketing Communications	S1	12	12		24			24				2				100												
APO3	TC1R04	R1.04:Etudes marketing-1	Marketing Research - 1	S1	8	10		18			18		0,5		0,5				100												
APO9	TC1R05	R1.05:Environnement économique de l'entreprise	Economic Environment of Business	S1	8	10		18			18		1						100												
APO4	TC1R06	R1.06:Environnement juridique de l'entreprise	Legal Environment of Business	S1	8	10		18			18		0,5		1				100												
APO4	TC1R07	R1.07:Techniques quantitatives et représentations-1	Quantitative Methods and Data Representation -1	S1	2	8	8	18			18		0,5	1	0,5				100												
APO4	TC1R08	R1.08:Eléments financiers de l'entreprise.	Financial Aspects of the Company	S1	6	10		16			16		0,5	1					100												
APO9	TC1R09	R1.09:Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	Strategic Management of Organizations	S1	9	10		19			19		1						100												
APO4	TC1R10	R1.10:Initiation à la conduite de projet	Introduction to Project Management	S1		4	4	8			8		0,5	0,5	0,25				100												
APO4	TC1R13	R1.13:Ressources et culture numériques-1	Digital Tools and Culture - 1	S1		6	14	20			20		0,5	1	0,5				100												
APO4				S1				0			0								100												
APO4				S1				0			0								100												
APO4				S1				0			0								100												
		BCC transverses et linguistiques																													
		Ues Obligatoires semestre 1																													
APO10	TC1R11	R1.11:Langue A Anglais du commerce-1	English for Business Communication - 1	S1		8	12	20			20		0,5	0,5	1				100												
APO10	TC1R12	R1.12:Langue B ducommerce-1	Second Foreign Language for Business - 1	S1		8	12	20			20		0,5	0,5	1				100												
APO11	TC1R14	R1.14:Expression,communication et culture1	Communication, Expression and Culture - 1	S1		10	10	20			20		0,5	1	0,5				100												
APO11	TC1R15	R1.15:Projet personnel professionnel-1	Personal and Professional Development Project -1	S1		6	6	12			12		0,5	0,5	0,25				100												
		BCC Saé S1																													
		Ues Obligatoires																													
APO22	TC1SA01	SAÉ1.01 :Marketing:positionnement d'une offre simple sur un marché	SAÉ1.01: Marketing Product positioning in a market	S1	2	15	10	27		15	42		6						100												
APO23	TC1SA02	SAÉ1.02 :Vente:démarche de prospection	SAÉ 1.02 : Sales: Prospecting process	S1		16	10	26		15	41			6					100												
APO22	TC1SA03	SAÉ1.03 :Communication commerciale :créationd'unsupport"print"	SAÉ 1.03 : Marketing communication: creating print materials	S1		16	10	26		15	41				5				100												
APO22	TC1POR	PORTFOLIO:Démarche portfolio	Portfolio development process	S1			5	5		5	10								100												
APO22				S1				0			0								100												
APO22				S1				0			0								100												
APO22				S1				0			0								100												
		TOTAL ECTS S1										**30**	**10**	**10**	**10**																

		BCC disciplinaire S2		S2																														
		Ues Obligatoires																																
APO39	TC2R01	R2.01 : Marketing mix-1	Mix marketing	S2	8	10		18			18		2						100															
APO30	TC2R02	R2.02 : Prospection et négociation	Sales Prospecting and Negotiation	S2	2	9	12	23			23			2					100															
APO30	TC2R03	R2.03 : Moyens de la communication commerciale	Marketing Communication Tools	S2	8	10		18			18				2				100															
APO31	TC2R04	R2.04 : Etudes marketing-2	Marketing Research - 2	S2	4	10	4	18			18		1,5						100															
APO31	TC2R05	R2.05 : Relations contractuelles commerciales	Commercial Contractual Relations	S2	8	10		18			18		0,5	0,5	0,5				100															
APO31	TC2R06	R2.06 : Techniques quantitatives et représentations-2	Quantitative Methods and Data Representation - 2	S2	7	10	6	23			23		0,5	1	0,5				100															
APO31	TC2R07	R2.07 : Coûts, marges et prix d'une offre simple	Costing, Margins and Pricing	S2	4	8	6	18			18		0,5	0,5	0,5				100															
APO31	TC2R08	R2.08 : Canaux de commercialisation et de distribution	Marketing and Distribution Channels	S2	4	10		14			14		1						100															
APO31	TC2R09	R2.09 : Psychologie sociale	Social psychology	S2	8	10		18			18			0,5	0,5				100															
APO31	TC2R10	R2.10 : Gestion et conduite de projet	Project Management and Coordination	S2	2	4	4	10			10		0,5	0,5	0,5				100															
APO40	TC2R13	R2.13 : Ressources et culture numériques-2	Digital Tools and Culture - 2	S2		8	10	18			18		0,5	0,5	0,5				100															
APO32				S2				0			0								100															
APO33				S2				0			0								100															
APO34				S2				0			0								100															
APO34				S2				0			0								100															
APO34				S2				0			0								100															
APO34				S2				0			0								100															
		BCC transverses et linguistiques S2																																
		Ues Obligatoires																																
APO40	TC2R11	R2.11:Langue A Anglais du commerce-2	English for Business Communication - 2	S2		13	10	23			23		0,5	0,5	0,5				100															
APO40	TC2R12	R2.12:Langue B du commerce-2	Second Foreign Language for Business - 2	S2		13	10	23			23		0,5	0,5	0,5				100															
APO40	TC2R14	R2.14:Expression, communication et culture-2	Communication, Expression and Culture - 2	S2		13	10	23			23		0,5	1,0	0,5				100															
APO40	TC2R15	R2.15:Projet personnel professionnel-2	Personal and Professional Development Project -	S2	1	4	5	10			10		0,5	0,5	0,5				100															
		BCC Saé S2																																
		Ues Obligatoires																																
MGCS201	TC2SA01	SAÉ2.01:Marketing:marketing mix	SAE2.01: Marketing: mix marketing	S2	2	13	10	25		22	32		3						100															
MGCS202	TC2SA02	SAÉ2.02:Vente: initiation au jeu de rôle de négociation	SAE2.02: Sales: Introduction to Negotiation Role-Play	S2	2	10	10	22		20	30			3					100															
MGCS201	TC2SA03	SAE2.03:Communication commerciale: élaboration d'un plan de communication commerciale	SAE 2.03 : Marketing communication: Developing a	S2	1	10	10	21		20	30				2				100															
MGCS202	TC2SA04	SAE2.04: Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	SAE2.04: Developing a Project Using Sales and Marketing	S2	1	10	8	19		25	33		1	1	1				100															
MGCS201	TC2STA	STAGE:StageS2	Internship	S2						5	5		1	1	1				100															
MGCS202	TC2POR	PORTFOLIO:Démarche portfolio	Portfolio development process	S2		6	7	13		8	15		1	1	1				100															
MGCS205		UE à créer dans apogée : Tutorat adaptation locale		A		75	0	0			0								100															
		TOTAL ECTS S2										**30**	**10**	**10**	**10**																			
		BCC d'ouverture																																
		UE libre																																
LIETRENGAP (semestre pair) et LIETRENGAI (semestre impair)		Engagement et vie associative			8				6		14	3							70	rapport d'activité	30	oral et fiche projet			50% / 50%	oral / Rapport d'activité								
Licence : TAPSLSE1 à TAPSLSE6 Master : TAPSMSE1 à TAPSMSE4		Théorie et pratique des activités physiques et sportives				18h						3							100	pratique (65%) et théorique (35%)					100	pratique (65%) et théorique (35%)								
Semestre 1 : PARTS1S1 Semestre 2 : PARTS1S2		Culture – Pratiques artistiques (Options : théâtre, arts plastiques, photographie, média-radio, histoire de l'art)					24 (théâtre) 22 (arts plastiques) 24 (photo) 22 (média-radio) 32 (Histoire de l'art - 2 x 8h de cours + 4 x 4h de visites de musées)					3							100 (théâtre et photo) 50 (arts plastiques et média-radio) 100 (Histoire de l'art)	participation orale+devoirs maison+QCM (média- radio)	50 (arts plastiques et média-radio)	dessin (arts plastiques) papier radiophonique (média-radio)			50 (média-radio) 100 (Histoire de l'art)	examen final spécifique (média-radio) commentaire d'image (Histoire de l'art)	50 (média- radio)	production (média-radio)						
		Nombre d'heures maqu			**135**	**372**	**243**	**750**	**0**	**150**	**900**																							
		Total heures étudiant			**135**	**372**	**243**	**750**	**0**	**150**	**900**																							