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 2

Intitulé de la mention : Techniques de Commercialisation

Intitulé du parcours type (si existant) : Business développement et management de la relation client (BDMRC)

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 Présentiel Heures CM	Heures TD	Heures TP	Total présentiel	Distanciel Heures FOAD	Saé en autonomie	Total horaire maquette	ECTS	BSC - Coefficients *MARKETING Conduire les actions marketing	VENTE Vendre une offre commerciale	COMMUNICATION Communiquer l'offre commerciale	BRANDING Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	EVENEMENTIEL Manager la relation client	Total coeff	Modalités de contrôle des connaissances 1ère session Type de contrôle Contrôle continu %	Contrôle continu Type d'épreuve	Examen terminal %	Examen terminal Type d'épreuve	Autres %	Autres Type d'épreuve	2nde chance Type de contrôle 2nd session %	2nd session Type d'épreuve	Autres %	Autres Type d'épreuve	Nom Responsable	Cocher si Responsable extérieur de l'UVSQ
		BCC disciplinaire		**S3**																										
		Ues Obligatoires																												
APO0	TC3R01A	R3.01: Marketing Mix-2	Mix marketing - 2	S3	4	14		18			18		2,5						100											
APO1	TC3R02A	R3.02:Entretien de vente	Sales meeting	S3		4	10	14			14			2,5					100											
APO2	TC3R03A	R3.03:Principes de la communication digitale	Principles of Digital Marketing Communication	S3	2	13		15			15				2,5				100											
APO3	TC3R04A	R3.04:Etudes marketing-3	Marketing Research - 3	S3		7	6	13			13		1						100											
APO9	TC3R05A	R3.05:Environnement économique international	International Economic Environment	S3		12		12			12		1						100											
APO4	TC3R06A	R3.06:Droit des activités commerciales-1	Commercial law - 1	S3		12		12			12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		100											
APO0	TC3R07A	R3.07:Techniques quantitatives et représentations-3.	Quantitative Methods and Data Representation - 3	S3		8	5	13			13		0,5	0,5	0,5		0,5		100											
APO1	TC3R08A	R3.08:Tableau de bord commercial .	Sales Performance Dashboard	S3		10	2	12			12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		100											
APO10	TC3R09A	R3.09:Psychologie sociale du travail	Social Psychology in the Workplace	S3		11		11			11		1			0,5			100											
APO12	TC3R12A	R3.12:Ressources et culture numériques-3 .	Digital Tools and Culture - 3	S3		8	6	14			14		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		100											
APO2	TC3R21A	R3.BDMRC.15: Marketing B2B	B2B Marketing	S3		5	8	13			13					3,5			100											
APO3	TC3R22A	R3.BDMRC.16 : Fondamentaux de la relation client	Customer Relationship Management Fundamentals	S3		13		13			13						3,5		100											
APO9				S3				0			0								100											
APO4				S3				0			0								100											
APO4				S3				0			0								100											
APO4				S3				0			0								100											
APO4				S3				0			0								100											
APO4				S3				0			0								100											
		BCC transverses et linguistiques																												
		Ues Obligatoires semestre 3																												
APO10	TC3R10A	R3.10:Anglaisappliquéaucommerce-3 .	English for Business Communication - 3	S3		10	8	18			18		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		100											
APO11	TC3R11A	R3.11:LVB appliquée aucommerce-3	Second Foreign Language for Business - 3	S3		10	8	18			18		0,5	1,0	1,0				100											
APO12	TC3R13A	R3.13:Expression,communication,culture-3	Communication, Expression and Culture - 3	S3		10	8	18			18		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		100											
APO12	TC3R14A	R3.14:PPP-3	Personal and Professional Development Project - 3	S3		8		8			8		0,5	0,5	0,25	0,25	0,25		100											
		BCC Saé																												
		Ues Obligatoires																												
APO22	TC3SA01A	SAÉ3.01:Pilotagedunprojetendéployant lestechniquesdecommercialisation	SAÉ3.01: Managing a Project Using Marketing Techniques	S3		10	7	17		24	41		1	1	1				100											
APO23	TC3SA08A	SAÉ3.BDMRC.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAÉ3.BDMRC.02: Starting or Acquiring a Business	S3		10	7	17		20	37		6	5	5	0,5	0,5		100											
APO22	TC3SA09A	SAÉ3.BDMRC.03: Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	SAÉ3.BDMRC.03: Developing Sales Expertise Based on the Diagnosis of Customer Strategy in a Sector	S3		10	7	17		20	37					4	4		100											
APO22	TC3PORA	PORTFOLIO:Démarcheportfolio	Portfolio development	S3			3	3		4	7								100											
		TOTAL ECTS S3										**30**	**7**	**7**	**8**	**4**	**4**													

		BCC disciplinaire S4		**S4**																											
		Ues Obligatoires																													
APO39		~~R4.01:Stratégiemarketing~~		S4				0			0								100												
APO30	TC4R01A	R4.01:Stratégie d'entreprise 1	Business Strategy - 1	S4		15		15			15		3						100												
APO30	TC4R02A	R4.02:Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	Negotiation: Roles of the Buyer and Seller	S4		6	8	14			14			3					100												
APO30	TC4R03A	R4.03: Conception d'une campagne de communication	Developing a Communication Campaign	S4		13		13			13				3				100												
APO31	TC4R04A	R4.04:Droit du travail	Labour Law	S4		10		10			10		0,5	0,5		0,5	0,5		100												
APO32	TC4R18A	R4.BDMRC.09: Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Sales Team Management Fundamentals	S4		10	4	14			14					3			100												
APO30	TC4R19A	R4.BDMRC.10: Relation client omnicanal	Omnichannel Customer Relationship Management	S4		14	6	20			20						3		100												
APO30				S4				0			0								100												
APO31				S4				0			0								100												
APO32				S4				0			0								100												
APO33				S4				0			0								100												
APO34				S4				0			0								100												
		BCC transverses et linguistiques S4																													
		Ues Obligatoires																													
APO40	TC4R05A	R4.05: Anglais appliqué au commerce-4	English for Business Communication - 4	S4		5	10	15			15		0,5	0,5	1,0	0,5	0,5		100												
APO40	TC4R06A	R4.06: LVB appliquée au commerce-4	Second Foreign Language for Business - 4	S4		5	10	15			15		0,5	1,0	0,5	0,5	0,5		100												
APO40	TC4R07A	R4.07:Expression, communication, culture-4	Communication, Expression and Culture - 4	S4		7	8	15			15		1,0	0,5	0,5	0,5	0,5		100												
APO40	TC4R08A	R4.08:PPP-4	Personal and Professional Development Project - 4	S4		6		6			6		0,50	0,25	0,25	0,50	0,50		100												
APO40				S4				0			0								100												
		BCC Saé S4																													
		Ues Obligatoires																													
MGCS201	TC4SA01A	SAÉ4.01:Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	SAÉ4.01: Evaluating Project Performance Using Marketing Techniques	S4		8	6	14		30	36		1,0	1,0	1,0				100												
MGCS201	TC4SA02A	SAÉ4.02:Pilotage commercial d'une organisation .	SAÉ4.02: Commercial Management of an Organization	S4		8	5	13		25	30		1,0	1,0	1,0				100												
MGCS201	TC4SA06A	SAÉ4.BDMRC.03: Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	SAÉ4.BDMRC.03: Designing a Sales and Customer Relationship Action Plan	S4		7	6	13		30	36					3,0	3,0		100												
MGCS202	TC4STAA	STAGE.BDMRC : Stage BDMRC	Internship - Business Development	S4				0			0		2,0	2,0	2,0	2,0	2,0		100												
MGCS202	TC4PORA	PORTFOLIO: Démarche portfolio	Portfolio development	S4		6	5	11		7	12		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5		100												
MGCS205		**UE à créer dans apogée : Tutorat adaptation locale**		A		75	0	0			0								100												
		TOTAL ECTS S4										**30**	**6**	**6**	**6**	**6**	**6**														
		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 : TAPSLIS1 à TAPSLIS6 Master : TAPSMIS1 à TAPSMIS4		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 (théatre 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 maquette	**6**	**305**	**153**	**464**	**0**	**0**	**464**
		Total heures étudiant	**6**	**305**	**153**	**464**	**0**	**160**	**624**