Composante :	*IUT DE Mantes-en-Yvelines*
Adopté par le conseil de composante le :	*30-mai-22*
Adopté par la CFVU en date du :	20/09/2022

Régime d'inscription :

- [x] Formation initiale
- [x] ormation initiale en apprentissage
- [ ] ormation continue
- [ ] ormation continue en contrat de professionnalisation

ACCREDITATION 2020 - 2024
MAQUETTE ET MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES ET COMPETENCES
Formation en BCC PHASE PRELIMINAIRE
Année universitaire 2022 / 2023

2ème année
Intitulé de la mention : Bachelor Universitaire de Technologie (formation initiale) - Techniques de commercialisation
Intitulé du parcours type (si existant) : Marketing et Management du point de vente (Apprentissage)

Dispositions particulières :
Les groupes des TP, hors atelier et TP spécifique, sont fixés à 18
Une journée de cours par semaine en distanciel. Le jour retenu sera précisé à la rentrée auprès des étudiants : Vendredi

code Apogée	Bloc annualisé (A) ou semestrialisé (S)	intitulé	intitulé en anglais - subjet titles in English	Obligatoire /optionnel	Nom responsable	cocher si reponsables extérieur de l'UVSQ	Volumes horaires – Présentiel – CM	TD	TP	Projet	Total présentiel	Distanciel – Nbre d'heures	Total horaire	ECTS	BBC - Coefficients – Marketer 3	Vendre 3	Communiquer 3	Marketing digital 1	E-business & entrepreneurat 1	Marketer 4	Vendre 4	Communiquer 4	Marketing digital 2	E-business & entrepreneurat 2		Modalités de contrôle des connaissances et compétences – 1ère session – Contrôle continu – %	Type d'épreuve	Examen terminal – %	Type d'épreuve	TP – %	Type d'épreuve	2nde chance – 2nd session – %	Type d'épreuve	Autres – %	Type d'épreuve
															UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5	UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	4.5	Total										
	S3	**Ressources disciplinaires**	**Subject reources**	1 option à choisir	MBONGUI																														
	S3	R3.01 Marketing Mix-2	R3.01 Marketing mix	Obligatoire			8	10			14	4	18		2										2	100									
	S3	R3.02 Entretien de vente	R3.02 Sales conversation	Obligatoire				8	10		14	4	18			3									3	100									
	S3	R3.03 Principes de la communication digitale	R3.03 Principles of digital communication	Obligatoire			8	10			14	4	18				3								3	100									
	S3	R3.04 Etudes marketing-3	R3.04 Marketing studies - 3	Obligatoire				7	6		13	0	13		1,5										1,5	100									
	S3	R3.05 Environnement économique international	R3.05 International economic environment	Obligatoire			8	5			13	0	13		1,5										1,5	100									
	S3	R3.06 Droit des activités commerciales-1	R3.06 Business activities law -1	Obligatoire			6	7			13	0	13		0,5	0,5	0,5								1,5	100									
	S3	R3.08Tableau de bord commercial	R3.08 Business dashboard	Obligatoire				9	4		13	0	13		0,5	0,5	0,5								1,5	100									
	S3	R3.MMPV.15 Management de la performance du point de vente	R3.MMPV.15 Point of sale performance management	Obligatoire			12	6			12	6	18					4							4	100									
	S3	R3.MMPV.16 Marketing du point de vente	R3.MMPV.16 Marketing applied to a point of sale	Obligatoire			12	6			12	6	18						4						4	100									
	S3	**Ressources Transverse et linguistique**	**Lingustic and cross-sectional resources**		MBONGUI																														
	S3	R3.12 Ressources et culture numériques - 3	R3.12 Digital culture and resources -3	Obligatoire				12	6		12	6	18		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5						2,5	100									
	S3	R3.13 Expression, communication et culture - 3	R3.13 Expression, communication and culture - 3	Obligatoire				9	6		10	5	15		0,5	0,5	0,5	0,5	0,5						2,5	100									
	S3	R3.07 Techniques quantitatives et représentations - 3	R3. 07 Quantitave techniques and representations - 3	Obligatoire				8	5		13	0	13		0,5	0,5	0,5								1,5	100									
	S3	R3.09 Psychologie sociale du travail	R3. 09 Labour social pyschology	Obligatoire			6	6			6	6	12		1										1	100									
	S3	R3.14 PPP - 3	R3.14 Personal professional project - PPP -3	Obligatoire				5	5		10	0	10		0,5	0,5	0,5								1,5	100									
	S3	R3.11 Langue B du commerce - 3	R3. 11 Business language B - 3	Obligatoire				7	8		10	5	15		0,5	1	1								2,5	100									
	S3	R3.10 Langue A - Anglais du commerce - 3	R3. 10 Business English language A - 3	Obligatoire				7	8		10	5	15		0,5	1	1								2,5	100									
	S3	**SAé**	**Learning and Assessment Environment (LAE)**		MBONGUI																														
	S3	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	LAE 3.01 Project steering deploying business techniques	Obligatoire				10	10	15	20	0	20		6										6	100									
	S3	SAE3.MMPV.02 Démarche d'ouverture d'un point de vente	LAE 3.MMPV.02 Point of sale creation process	Obligatoire				12	12	40	14	10	24		7	6	6	0,5	0,5						20	100									
	S3	SAE3.MMPV.03 Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans un environnement concurrentiel	LEA3.MMPV.03 Analysis of a point of sale or department (shelf) in a competitive environment	Obligatoire				15	15	20	30	0	30					5	5							10	100									
	S3	Portfolio - S3	Portfolio - S3	Obligatoire					10	10	10	0	10												0	100									
	S4	**Ressources disciplinaires**	**Subject resources**		MBONGUI									ECTS-S1	10	10	10								30										
	S4	R4.01 Stratégie Marketing	R4.01 Marketing strategy	Obligatoire			8	4			4	8	12							3					3	100									
	S4	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.02 Negotiation: roles of the buyer and the seller	Obligatoire				7	7		10	4	14								3				3	100									
	S4	R4.03 Conception d'une campagne de communication	R4.03 design of a communication campaign	Obligatoire				7	7		10	4	14									3			3	100									
	S4	R4.04 Droit du travail	R4.04 Labour law	Obligatoire				8			8		8							0,5	0,5	0,5			1,5	100									
	S4	R4.MMPV.09 Merchandising	R4.MMPV.09 Merchandising	Obligatoire				10			10	0	10											1,5	1,5	100									
	S4	R4.MMPV.10 Management des équipes-1	R4.MMPV.10 Team management - 1	Obligatoire				8	6		10	4	14										3		3	100									
	S4	R4.MMPV.11 GRC	R4.MMPV.11 Customer relationship management- 1	Obligatoire				8	6		10	4	14											1,5	1,5	100									
	S4	**Ressources Transverse et linguistique**	**Linguistic and cross-sectional resources**		MBONGUI																														
	S4	R4.05 Anglais appliqué au commerce-4	R4.05 English applied to business - 4	Obligatoire				6	8		10	4	14							0,5	0,5	0,5			1,5	100									
	S4	R4.06 LVB appliquée au commerce-4	R4.06 Modern language B applied to business - 4	Obligatoire				6	8		10	4	14							0,5	0,5	0,5			1,5	100									
	S4	R4.07 Expression Communication Culture-4	R4.07 Expression Communication Culture - 4	Obligatoire				8	6		10	4	14							0,5	0,5	0,5			1,5	100									
	S4	R4.08 PPP-4		Obligatoire					6		6		6							0,5	0,5	0,5			1,5	100									
	S4	**SAé**	**Learning and Assessment Environment (LAE)**		MBONGUI																														
	S4	SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniqu	LAE4.01 Assessment of project performance deploying business techniques	Obligatoire				15	5	40	14	6	20							1	1	1			3	100									
	S4	SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation	LAE4.02 Business running of an organisation	Obligatoire				15	15	30	20	10	30							1	1	1			3	100									
	S4	SAE4.MMPV.03 Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	LAE4.MDEE.03 Proposals for improving the management of a point of sale and the management of the team	Obligatoire				14	14	30	18	10	28										3	3	6	100									
	S4	Stage	Internship	Obligatoire					10		10		10							2	2	2	2	2	10	100									
	S4	Portfolio	Portfolio	Obligatoire				10		15	10		10							1	1	1	1	1	5	100									
	S4	**BCC d'ouverture**	**Knowledge and skills openness unit**											ECTS-S2						10	10	10			30										
		UE d'ouverture	Opennes teaching unit	Obligatoire																															
		UE LIBRES	**Free Teaching Unit**																																
UETRENGAP (semestre pair) et UETRENGAI (semestre impair)		Engagement et vie associative	Commitment and community life		Fabienne MISGUICH	X	8					6	14	3												70	rapport d'activité	30	oral et fiche projet			100	oral		
Licence : TAPSLSE1 à TAPSLSE6		Théorie et pratique des activités physiques et sportives	Theory and practice of physical and sports activities		Pierre NIETO	X		18 (36 pour l'UFR des Sciences)						3 ou 4 (UFR des Sciences)												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)	Culture - Artistic practices (options: theatre, fine arts, photography, radio-media)		***Sylvie DADOUNE (théâtre) Marion EXPERT (arts plastiques) Yann DATESSEN (photo / Histoire de l'art) Nouraddine AGNE (média-radio)***				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)
							68	285	203	200	433	123	556	60																					
			Total heures maquettes				**total h CM**	**total h TD**	**total h TP**	**total h projets**	**total présentiel**	**total distanciel**	**total heures maquettes**	**total ECTS**																					
							Total heures étudiant 556																												