Composante :	*IUT DE VELIZY*
Adopté par le conseil de composante le :	*17-mai-22*
Adopté par la CFVU en date du :	*14/06/2022*

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

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

ACCREDITATION 2020 - 2024
MAQUETTE ET MODALITES DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES
Formation en BC PHASE TRANSITOIRE
Année universitaire 2022 / 2023

Niveau d'études : Licence Professionnelle
Intitulé de la mention : COMMERCE et DISTRIBUTION
Intitulé du parcours type (si existant):

UVSQ
université PARIS-SACLAY

Dispositions particulières
- Les ECTS sont indivisibles à l 'intérieur de chaque UE ;
- La compensation s'effectue entre UE ;
- La moyenne pondérée par leur coefficient des UE1, UE2, UE3, UE4, UE5, UE6 et UE7 est fixée à 10 ;
- Pour les UE6 (projet tuteuré) et UE6 (application professionnelle : mémoire) : une moyenne est fixée à 10 sous laquelle aucune compensation générale ne peut avoir lieu ;
- La délivrance du diplôme est subordonnée à la présentation de la certification en langue anglaise qui sera retenue par le ministère pour tout le premier cycle ;
- Dates des deuxièmes chances : au fil de l'eau sous la supervision des responsables de modules
- Les formes des contrôles et secondes chances peuvent être pour toutes les UE : oraux, examens surveillés, devoirs maison, tests pratiques
- Les secondes chances pallient des absences aux examens pour remplacer éventuellement des notes du contrôle continu mais ne viennent pas s'ajouter aux notes standard
- Les secondes chances pallient un ajournement à une UE mais ne viennent pas s'ajouter aux notes standard.
- Pour les secondes chances, les règles de compensations sont identiques: Pour les UE6 et UE7 : une moyenne est fixée à 10 sous laquelle aucune compensation générale ne peut avoir lieu.
- La durée du stage est comprise entre 12 et 16 semaines

code Apogée	Bloc annualisé (A) ou semestrialisé (S)	intitulé	intitulé en anglais	Obligatoire /optionnel	Responsable	UVSQ (cocher si oui)	Volumes horaires						ECTS	Coefficient	Modalités de contrôle des connaissances									
							Présentiel				Distanciel				1ère session						2nde chance			
															Type de contrôle						Type de contrôle			
															Contrôle continu		Examen terminal		Autres		2nd session		Autres	
							CM	TD	TP	Total présentiel	Nbre d'heures	Total horaire			%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve
CODBC1	**A**	**BC1: Usages numériques**	**Digital uses**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO1	**A**	**Utiliser les outils numériques de référence pour acquérir, traiter, produire et diffuser de l'information ainsi que pour collaborer en interne et en externe.**	**Use reference digital tools to process and disseminate information and work internally and externally**																					
CODUE1	A	UE1 Fondamentaux du commerce et du marketing	UE1: Business and Marketing Fundamentals				3	3		6		6		0,75	100									
CODUE6	A	UE6 Projet Tuteuré	UE6: Supervised project					15		15	15	30		1	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory											1										
CODBC2	**A**	**BC2: exploitation de données à des fins d'analyse**	**Data mining**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO2	**A**	**Identifier, sélectionner les diverses ressources pour documenter un sujet et synthétiser ces données en vue de leur exploitation.**	**Identify and select the resources to document a subject and make a synthesis**																					
CODUE1	A	UE1 Fondamentaux du commerce et du marketing	UE1: Business and Marketing Fundamentals				12	20		32		32		3	100									
CODUE2	A	UE2 Relation Client	UE2: Customer relationship				5	5		10		10		0,5	100									
CODUE4	A	UE4Services et logistiques	UE4: services and logistics				5	3		8		8		1	100									
CODUE6	A	UE6 Projet Tuteuré	UE6: Supervised project					15		15	15	30		1	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODBC3	**A**	**BC3 Expression et communication écrites et orales**	**Written and oral expression and communication**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO3	**A**	**se servir aisement des registres d'expression ecrite et orale de la langue française et d'une langue étrangère**	**Express themselves easily in writing and orally in French and in a foreign language**																					
CODUE1	A	UE1 Fondamentaux du commerce et du marketing	**UE1: Business and Marketing Fundamentals**				3	3		6		6		0,75	100									
CODUE2	A	UE2 Relation Client	**UE2: Customer relationship**				5	5		10		10		0,5	100									
CODUE3	A	UE3 Management	**UE3: Management**				2	6		8		8		1	100									
CODUE4	A	UE4Services et logistiques	UE4: services and logistics				6	3		9		9		1	100									
CODUE5	A	UE5: Parcours marketing de distribution des produits frais, distribution spécialisée…	UE5:fresh produce distribution marketing path					12		12		12		1,5	100									
CODUE6	A	UE6 Projet Tuteuré	UE6: Supervised project					15		15	15	30		1	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODBC4	**A**	**BC4 Positionnement vis à vis d'un champ professionnel**	**Positioning in relation to a professional field**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO4	**A**	**Identifier et situer les champs professionnels potentiellement en relation avec les acquis de la mention ainsi que les parcours possibles pour y accéder.**	**Identify and situate professional fields in relation to the achievements of the diploma**																					
CODUE1	A	UE1 Fondamentaux du commerce et du marketing	UE1: Business and Marketing Fundamentals				5	10		15		15		1,5	100									
CODUE2	A	UE2 Relation Client	UE2: Customer relationship				5	5		10		10		0,5	100									
CODUE3	A	UE3 Management	UE3: Management				5	5		10		10		1	100									
CODUE4	A	UE4Services et logistiques	UE4: services and logistics				8	5		13		13		1	100									
CODUE6	A	UE6 Projet Tuteuré	UE6: Supervised project					15		15	15	30		1	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODBC5	**A**	**BC5 Connaître les fondamentaux du commerce et du marketing et définir une stratégie**	**Know the fundamentals of marketing and define a strategy**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO5	**A**	**Maitriser les outils de la démarche marketing et mettre en place une stratégie marketing**	**Master the tools of the marketing process and set up a marketing strategy**																					
CODUE1	A	UE1 Fondamentaux du commerce et du marketing	UE1: Business and Marketing Fundamentals				12	20		32		32		3	100									
CODUE2	A	UE2 Relation Client	UE2: Customer relationship				11	12		23		23		3	100									
CODUE4	A	UE4 Services et logistiques	UE4: services and logistics				10	5		15		15		2	100									
CODUE6	A	UE6 Projet Tuteuré	UE6: Supervised project					10		10	10	20		0,5	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		0,5	100									
CODCO6	**A**	**Mettre en place une stratégie marketing orientée clientrespectant les règles du droit commercial**	Set up a customer marketing strategy in compliance with commercial law																					
CODUE2	A	UE2 Relation Client	UE2: Customer relationship				11	12		23		23		3	100									
CODUE4	A	UE3 Management	UE3: Management				8	15		23		23		2	100									
CODUE5	A	UE5: Parcours marketing de distribution des produits frais, distribution spécialisée…	UE5:fresh produce distribution marketing path					11		11		11		1,5	100									
CODUE6	A	UE6 Projet Tuteuré	UE6: Supervised project					5		5	5	10		0,5	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODBC6	**A**	**BC6 Gérer et contrôler les résultats économiques et financiers de son département, point de vente, rayon.**	**Manage and control the economic results of a point of sale**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO7	**A**	**Connaître les principaux éléments de gestion comptable et financière d'un point de vente et les indicateurs de performances d'un point de vente**	**Know the elements of the accounting and financial management of a point of sale**																					
CODUE2	A	UE2 Relation Client	UE2: Customer relationship				5	10		15		15		1,5	100									
CODUE3	A	UE3 Management	UE3: Management				10	15		25		25		2	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODBC7	**A**	**BC7 Manager une équipe au sein d'une unité commerciale**	**Manage a team within a point of sale**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO8	**A**	**Mettre en place un management conforme aux objectifs en incluant une politique de recrutement.**	**Conduct a management policy with recruitments**																					
		UE3 Management	UE3: Management				5	10		15		15		2	100									
		UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODCO9	**A**	**Manager en respectant les principales règles de la législation du travail**	Manager respecting the rules of labor law																					
CODUE3	A	UE3 Management	UE3: Management				5	5		10		10		1	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
CODBC8	**A**	**BC8 Maitriser la chaine logistique**	**Master the logistics chain**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO10	**A**	**Maitriser les outils de la gestion logistique et mettre en place une politique logistique**	**Master the tools of logistics management and implement a logistics policy**																					
CODUE4	A	UE4 Services et logistiques	UE4: services and logistics				20	5		25		25		2	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		0,5	100									

code Apogée	Bloc annualisé (A) ou semestrialisé (S)	intitulé	intitulé en anglais	Obligatoire /optionnel	Responsable	UVSQ (cocher si oui)	Volumes horaires						ECTS	Coefficient	Modalités de contrôle des connaissances									
							Présentiel				Distanciel	Total horaire			1ère session						2nde chance			
															Type de contrôle						Type de contrôle			
															Contrôle continu		Examen terminal		Autres		2nd session		Autres	
							CM	TD	TP	Total présentiel	Nbre d'heures				%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve	%	Type d'épreuve
CODBC9	**A**	**BC9 Maitriser la distribution de produit frais, la distribution spécialisée et la relation client**	**Master the distribution of fresh products, specialized distribution and customer relations**	OBLIGATOIRE	C.CABOCEL																			
CODCO11	**A**	**Connaître les spécificités d'univers de vente particuliers**	**Know the specifics of a particular point of sale**																					
CODUE5	A	UE5: Parcours marketing de distribution des produits frais, distribution spécialisée…	UE5:fresh produce distribution marketing path					40		40		40		4	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		0	100									
CODCO12	**A**	**Optimiser la satisfaction et la relation client**	Optimize satisfaction and customer relations																					
CODUE5	A	UE5: Parcours marketing de distribution des produits frais, distribution spécialisée…	UE5:fresh produce distribution marketing path					40		40		40		4	100									
CODUE7	A	UE7: Application professionnelle Mémoire	UE7: Professional application memory							0		0		1	100									
		BC d'ouverture																						
		Compétences d'ouverture																						
		UE libre																						
UETRENGAP (semestre pair) et UETRENGAI (semestre impair)		Engagement et vie associative			Fabienne MISGUICH	X	8				6	14	3		70	rapport d'activité	30	oral et fiche projet			100	oral		
Licence : TAPSLSE1 à TAPSLSE6 Master : TAPSMSE1 à TAPSMSE4		Théorie et pratique des activités physiques et sportives			Pierre NIETO/Emmanuel VILLARET	X		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)			Sylvie DADOUNE (théâtre) Marion EXPERT (arts plastiques) Yann DATESSEN (photo / Histoire de l'art) Nouraddine AGNE (média-radio)				Sylvie DADOUNE (théâtre) Marion EXPERT (arts plastiques) Yann DATESSEN (photo / Histoire de l'art) Nouraddine AGNE (média-radio)				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 (Histoir		examen final spécifique (média-radio) commentaire d'image (Histoire de l'art)	50 (média-radio)	production (média-radio)
							161	360	0	521	75	596	60											
			Total heures maquettes				**total h CM**	**total h TD**	**total h TP**	**total présentiel**	**total distanciel**	**total heures maquettes**	**total ECTS**											
			Total heures étudiant										**596**											

DESCRIPTION DES UE

UE1 (8 ECTS) : Fondamentaux sur le commerce et le marketing
UE2 (8 ECTS) : Relation client
UE3 (8 ECTS) : Management
UE4 (6 ECTS) : Services et logistiques
UE5 (10 ECTS) : Parcours mrketing de distribution des produits frais, distribution spécialisée, de la relation client
UE6 (5 ECTS) : Projet tutoré
UE7 (15 ECTS) : Application professionnelle : mémoire