

Tableau récapitulatif par semestre
Semestre 3

		ECTS
UE3.1	Marketing Conduire des actions marketing	7
UE3.2	Vente Vendre une offre commerciale	7
UE3.3	Communication commerciale Communiquer l'offre commerciale	8
UE3.4	Business développement Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	4
UE3.5	Relation client Manager la relation client	4

	UE3.1	UE3.2	UE3.3	UE3.4	UE3.5	TD
Marketing Mix	X					16
Entretien de vente		X				16
Principes de la communication digitale			X			16
Etudes marketing	X					12
Environnement économique international	X					12
Droit des activités commerciales	X	X	X	X		12
Techniques quantitatives et représentation	X	X	X		X	12
Tableau de bord commercial	X	X	X	X	X	12
Psychologie sociale du travail	X					9,5
Anglais appliqué au commerce	X	X	X	X	X	13,5
LV appliquée au commerce	X	X	X			13
Ressources et culture numériques	X	X	X	X	X	16
Expression, communication, culture	X	X	X	X	X	12
PPP	X	X	X	X	X	8
Marketing B2B				X		12
Fondamentaux de la relation client					X	12
Pilotage d'un projet en déployant les techniques commerciales	X	X	X			16
Démarche de création ou de reprise d'entreprise	X	X	X	X	X	32
Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur				X	X	24
Portfolio S3						8
					TOTAL	284
Heures projets tutorés						68

Semestre 4

		ECTS
UE4.1	Marketing Conduire des actions marketing	6
UE4.2	Vente Vendre une offre commerciale	6
UE4.3	Communication commerciale Communiquer l'offre commerciale	6
UE4.4	Business développement Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	6
UE4.5	Relation client Manager la relation client	6

	UE4.1	UE4.2	UE4.3	UE4.4	UE4.5	TD
Stratégie Marketing	X					12
Négociation rôle du vendeur et du acheteur		X				12
Conception d'une campagne de communication			X			12
Droit du travail	X	X		X	X	8
Anglais appliqué au commerce	X	X	X	X	X	12
LV appliqué au commerce	X	X	X	X	X	12
Expression, communication, culture	X	X	X	X	X	12
PPP	X	X	X	X	X	4
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale				X		16
Relation client omnicanal					X	20
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	X	X	X			12
Pilotage commerciale d'une organisation	X	X	X			12
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel				X	X	16
Portfolio	X	X	X	X	X	12
Stage DMRC d'activité entreprise	X	X	X	X	X	8
					TOTAL	180
Heures de projets tutorés						92

Blocs de Compétences

BCC1 (UE3.1 UE4.1)	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante
BCC2 (UE3.2 UE4.2)	Pour mener un entretien de vente simple
BCC3 (UE3.3 UE4.3)	Pour structurer un plan de communication
BCC4 (UE3.4 UE4.4)	Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale
BCC5 (UE3.5 UE4.5)	Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client