

CM	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	Heures présentes / étudiant	Coefficient	ECTS
----	---------	----	----	----------------	-----------------------------	-------------	------

UE1 SEMESTRE 1	UE1 : L'entreprise dans son environnement							7
	LPVMO - UE1-1 Environnement économique et socioculturel de l'entreprise	30				30	1,5	
	LPVMO - UE1-2 Droit des affaires	30				30	1,5	
	LPVMO - UE1-3 Parcours-client dans l'optique	15				15	0,5	

UE2 SEMESTRE 1	UE2 : Les outils stratégiques du marketing et du management							15
	LPVMO - UE2-1 Marketing stratégique	35				35	2	
	LPVMO - UE2-2 Management de la force de vente	40				40	2	
	LPVMO - UE2- 3 Négociation B to C	30				30	1,5	
	LPVMO - UE2- 4 Négociation B to B	20				20	1	
	LPVMO - UE2- 5 Anglais	30				30	1	

UE3 SEMESTRE 2	UE3 : Les outils de pilotage commercial							10
	LPVMO - UE3-1 Pilotage des unités commerciales	30				30	2	
	LPVMO - UE3-2 Analyse financière	20				20	1	
	LPVMO - UE3-3 Analyse de données	20				20	1	
	LPVMO - UE3-4 Droit social	20				20	1	

UE4 SEMESTRE 2	UE4 : Approfondissement des techniques du marketing et du management							8
	LPVMO - UE4-1 Merchandising	20				20	1	
	LPVMO - UE4-2 Marketing opérationnel	15				15	0,5	
	LPVMO - UE4-3 Approche générationnelle de la consommation	10				10	0,5	
	LPVMO - UE4-4 E-commerce	20				20	1	
	LPVMO - UE4-5 Marketing des achats	20				20	1	

UE5 SEMESTRE 2	UE5: Mise en situation professionnelle							12
	LPVMO - UE5-1 Mémoire et mission en entreprise					0	6	
	LPVMO - UE5-2 Méthodologie de recherche	10				10	0	

UE6 SEMESTRE 2	UE6 : Projet tutoré							8
	LPVMO - UE6-1 Projet tutoré				100	0	4	
	LPVMO - UE6-2 Conduite de projet	10				10	0	

BCC	BCC							60		
		CM	CM / TD	TD	TP	Non présentiel	heures présentes / étudiant		Coefficients	
	BCC1 (UE1;UE2) Maîtriser les techniques de management et de		230						230	11
	BCC2 (UE3;UE4) Gérer son équipe et son point de vente		175						175	9
	BCC3 (UE5;UE6) Professionnel		20			100	20		10	
		425				100	425	30		