

BUT Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

Durée
3 ans

Composante
**Institut universitaire de technologie
de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

Parcours proposés

- # BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)
- # BUT TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

Présentation

Le B.U.T. TC assure la formation en 6 semestres de commerciaux polyvalents, rapidement opérationnels en entreprise, autonomes et capables de s'adapter aux évolutions des technologies et des méthodes de travail.

Les enseignements de spécialité ont pour objectif d'amener les étudiants à la maîtrise des techniques commerciales, des outils de l'analyse marketing et de la relation commerciale, ainsi que des techniques de gestion. En parallèle de ces enseignements, les étudiants suivent un socle généraliste composé d'expression-communication, de 2 langues vivantes, de mathématiques statistiques, de TIC... Les projets tuteurés (600h réparties sur les 3 années de formation) ainsi que les stages (12 semaines sur les 2 premières années et 12 à 14 semaines en 3ème année) complètent la professionnalisation des étudiants.

La pluralité des enseignements conjuguée à une pédagogie par projets et de nombreuses mises en situation professionnelle permettent :

- D'acquérir des connaissances et des compétences transversales dans les domaines du marketing, de la communication, des langues, de la négociation commerciale et de la gestion.
- D'accompagner les étudiants dans un véritable parcours universitaire professionnalisant.
- De préparer une insertion professionnelle immédiate ou une poursuite d'études, grâce au développement d'une bonne culture générale et de solides compétences dans les différents aspects du marketing.

Organisation

Ouvert en alternance

Type de contrat : Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation.

2ème et 3ème année en alternance

Admission

Conditions d'admission

Le B.U.T. TC est accessible aux bacheliers issus des filières générales et technologiques, et la plupart des spécialités de bac peuvent être recrutées en Techniques de commercialisation.

Spécialités conseillées pour la filière générale : Histoire géographie, géopolitiques et Sciences politiques, Mathématiques, Sciences économiques et sociales, Numériques et sciences informatiques, Langues, littératures et cultures étrangères, Humanités, Littérature et Philosophie. Le suivi de la spécialité « mathématiques » est un atout pour les candidats, mais n'est pas indispensable pour le recrutement et la réussite en Techniques de commercialisation.

Le choix de spécialités ayant recours à l'usage des notions mathématiques et statistiques de base est recommandé.

Filière technologique : les titulaires d'un bac STMG (principalement option mercatique) représentent la très grande majorité des recrutements, mais d'autres bacs technologiques peuvent être recrutés (STI2D, ST2S).

Et après

Insertion professionnelle

Le B.U.T. TC forme à tous champs de métiers du commerce : attaché commercial, cadre commercial, chef de publicité, chargé de relations publiques, chargé de clientèle, chef de secteur, chef de rayon, assistant marketing, acheteur...

Tous les secteurs sont concernés : Entreprises de production, de services, administrations, établissements financiers, professions libérales ...

La formation en Techniques de commercialisation peut permettre également la poursuite d'études, notamment en écoles de commerces ou en IAE.

Infos pratiques

Autres contacts

Site de Châtelleraut

34 avenue Alfred Nobel

86100 CHATELLERAULT

Secrétariat :

05 49 02 52 20

iutp.tc@univ-poitiers.fr

iutp.univ-poitiers.fr/tc

Service Scolarité

05 49 45 34 00

iutp.scolarite@univ-poitiers.fr

Pôle Formation Continue et Apprentissage

05 49 45 41 64

iutp.fca@univ-poitiers.fr

Lieu(x)

Châtelleraut

Programme

Mode full (title / type / CM / TD / TP / credits)

BUT 1 Techniques de commercialisation (Châtelleraut)

Semestre 1

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur R1-01	UE	21h	18h		
Fondamentaux de la vente R1-02	UE	7,5h		19,5h	
Fondamentaux de la communication commerciale R1-03	UE	6h	10,5h		
Etudes marketing 1 R1-04	UE	9h	10,5h		
Environnement économique de l'entreprise R1-05	UE	10,5h	9h		
Environnement juridique de l'entreprise R1-06	UE	10h	10h		
Techniques quantitatives et représentations 1 R1-07	UE		19,5h		
Elements financiers de l'entreprise R1-08	UE	6h	7,5h		
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché R1-09	UE	9h	4,5h		
Initiation à la conduite de projet R1-10	UE	4,5h	4,5h		
Langue A Anglais du commerce - 1 R1-11	UE		12h	12h	
Langue B du commerce - 1 R1-12	UE		12h	12h	
Ressources et culture numériques 1 R1-13	UE		9h	15h	
Expression, communication et culture 1 R1-14	UE		15h	9h	
Projet Personnel et Professionnel 1 R1-15	UE	3h	6h	3h	
SAE Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché 1-01	UE	3h	19,5h		
SAE Vente : démarche de prospection 1-02	UE	4,5h	1,5h	4h	
SAE Communication commerciale : création d'un support "print" 1-03	UE	3h	12,5h	4,5h	
SAE Portefolio	UE			5h	
Bonifications S1	UE		30h		

Semestre 2

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing mix 1 R2-01	UE	10,5h	9h		

Prospection et négociation R2-02	UE	12h	12h
Moyens de la communication commerciale R2-03	UE	6h	10,5h
Etudes marketing 2 R2-04	UE	6h	12h
Relations contractuelles commerciales R2-05	UE	10h	10h
Techniques quantitatives et représentations 2 R2-06	UE	19,5h	6h
Coût, marges et prix d'une offre simple R2-07	UE	6h	12h
Canaux de commercialisation et de distribution R2-08	UE	6h	9h
Psychologie sociale R2-09	UE	9h	9h
Gestion et conduite de projet R2-10	UE	3h	7,5h
Langue A Anglais du commerce - 2 R2-11	UE	15h	10h
Langue B du commerce - 2 R2-12	UE	15h	10h
Ressources et culture numériques - 2 R2-13	UE	19,5h	
Expression, communication, culture 2 R2-14	UE	15h	10h
Projet Personnel et Professionnel 2 R2-15	UE	4,5h	4,5h
SAE Marketing : marketing mix 2-01	UE	4,5h	16,5h 7h
SAE Vente : initiation au jeu de rôle de négociation 2-02	UE	1,5h	6h 9h
SAE Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale 2-03	UE	1,5h	10,5h 6,5h
SAE Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation 2-04	UE	3h	2h
SAE Portfolio	UE		5h
SAE Stage 2-05	UE		
Bonifications S2	UE	30h	

BUT TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
--	--------	----	----	----	---------

Marketing Mix - 2 R3.01	UE	18h		
Entretien de vente R3.02	UE		18h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h	
Etudes marketing - 3 R3.04	UE	12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h	
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h	
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE	12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE	13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h	
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE	7h	8h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE	7h	8h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE	9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE	12h	6h	
PPP - 3 R3.14	UE	10h		
Marketing B2B R3.SME.15	UE	13,5h		
Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16	UE	6h	9h	
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	15h	2h
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h	
SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	3h	10,5h	4,5h
PORTFOLIO	UE	5h	5h	
Bonifications S3	UE	30h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h		9h	
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	

PPP - 4 R4.08	UE	5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09	UE	7,5h	12h	
Relation client omnicanal R4.BDMRC.10	UE	6h	13,5h	
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h	
SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel	UE	3h	15h	2h
Bonifications S4	UE		30h	
STAGE	UE			
PORTFOLIO	UE		5h	10h
Bonifications S4	UE		30h	

BUT 2 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			15h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	7,5h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
Marketing B2B R3.BDMRC.15	UE		13,5h		
Fondamentaux de la relation client R3.BDMRC.16	UE	6h	9h		
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h		6h	

SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h	
SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	UE	3h	3h	4,5h
PORTFOLIO	UE			5h
Bonifications S3	UE		30h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h			
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		4,5h		
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale R4.BDMRC.09	UE	7,5h	12h		
Relation client omnicanal R4.BDMRC.10	UE	6h	13,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE			6h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	UE	3h	6h	2h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE			5h	
Bonifications S4	UE		30h		

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négociateur dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	

Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h	
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h	
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h	
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h
PPP 5 R5.09	UE		7,5h	
Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client R5.BDMRC.10	UE		9h	6h
Développement des pratiques managériales R5.BDMRC.11	UE	10,5h	9h	9h
Management de la valeur client R5.BDMRC.12	UE	4,5h	15h	
Marketing des services R5.BDMRC.13	UE	7,5h	15h	
Pilotage de l'équipe commerciale R5.BDMRC.14	UE	4,5h	15h	
Logistique et supply chain R5 BDMRC.15	UE	9h	6h	
SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE	4,5h	15h	0,5h
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h
Bonifications S5	UE		30h	

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h		
Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03	UE		7,5h	7,5h	
Nouveaux comportements des clients R6 BDMRC.04	UE		7,5h	7,5h	
PORTEFOLIO S6	UE		5h	15h	
STAGE	UE		20h		
Bonifications S6	UE		30h		

BUT 3 TC Parcours Business développement et management de la relation client (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h		
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h		
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h	
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h	
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h	
PPP 5 R5.09	UE		7,5h		
Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client R5.BDMRC.10	UE		9h	6h	
Développement des pratiques managériales R5.BDMRC.11	UE	10,5h	9h	9h	
Management de la valeur client R5.BDMRC.12	UE	4,5h	15h		
Marketing des services R5.BDMRC.13	UE	7,5h	15h		
Pilotage de l'équipe commerciale R5.BDMRC.14	UE	4,5h	15h		
Logistique et supply chain R5 BDMRC.15	UE	9h	6h		
SAÉ 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE	4,5h	15h	0,5h	
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h	
Bonifications S5	UE		30h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h		
Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03	UE		7,5h	7,5h	
Nouveaux comportements des clients R6 BDMRC.04	UE		7,5h	7,5h	
PORTFOLIO S6	UE		5h	15h	
STAGE	UE		20h		
Bonifications S6	UE		30h		

BUT TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

BUT 2 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			18h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R03.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	8h	
LV B appliquée au commerce - 3 R3-11	UE		7h	8h	
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE		9h	9h	
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE		12h	6h	
PPP - 3 R3.14	UE			10h	
Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15	UE	6h	9h		
Créativité et innovation R3.MDEE.16	UE		13,5h		
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	15h	2h	
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h		
SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	UE	1,5h	6h	10,5h	
PORTFOLIO	UE		5h	5h	
Bonifications S3	UE		30h		

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h		9h	

Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h	
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h	
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h
PPP - 4 R4.08	UE		5h	
Conduite de projet digital R4.MDEE.09	UE	6h	9h	
Stratégie e-commerce R4.MDEE.10	UE	6h	9h	
Business model - 1 R4.MDEE.11	UE	4,5h	4,5h	
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE		15h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h	
SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	UE	1,5h	8,5h	10h
STAGE	UE			
PORTFOLIO	UE		5h	10h
Bonifications S4	UE		30h	

BUT 2 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 3

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Marketing Mix - 2 R3.01	UE		18h		
Entretien de vente R3.02	UE			15h	
Principes de la communication digitale R3.03	UE	10,5h	9h		
Etudes marketing - 3 R3.04	UE		12h		
Environnement économique international R3.05	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales - 1 R3.06	UE	6h	9h		
Techniques quantitatives et représentations - 3 R3.07	UE		12h		
Tableau de bord commercial R3.08	UE		13,5h		
Psychologie sociale du travail R3.09	UE	6h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 3 R3.10	UE		7h	7,5h	

LV B appliquée au commerce - 3 R3.11	UE	7h	7,5h
Ressources et culture numériques - 3 R3.12	UE	9h	9h
Expression, communication, culture - 3 R3.13	UE	12h	6h
Stratégie de marketing digital R3.MDEE.15	UE	6h	9h
Créativité et innovation R3.MDEE.16	UE	13,5h	
SAÉ 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE	3h	6h
SAÉ 3.02 : Démarche de création ou de reprise d'entreprise en contexte digital	UE	18h	22h
SAÉ 3.MDEE.03 : Analyse d'une activité digitale	UE	1,5h	4,5h
PORTFOLIO	UE		5h
Bonifications S3	UE	30h	

Semestre 4

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie marketing R4.01	UE		12h		
Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur R4.02	UE	6h			
Conception d'une campagne de communication R4.03	UE	6h	9h		
Droit du travail R4.04	UE	9h	9h		
Anglais appliqué au commerce - 4 R4.05	UE		7,5h	7,5h	
LV B appliquée au commerce - 4 R4.06	UE		7,5h	7,5h	
Expression, communication, culture - 4 R4.07	UE		10,5h	7,5h	
PPP - 4 R4.08	UE		4,5h		
Conduite de projet digital R4.MDEE.09	UE	6h	9h		
Stratégie e-commerce R4.MDEE.10	UE	6h	9h		
Business model - 1 R4.MDEE.11	UE	4,5h	4,5h		
SAÉ 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE			6h	
SAÉ 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation	UE	3h	10,5h		
SAÉ 4.MDEE.03 : Création de site web	UE	1,5h	6h	3,5h	
STAGE	UE				
PORTFOLIO	UE			5h	
Bonifications S4	UE		30h		

BUT 3 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négociier dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h		
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h		
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h	
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h	
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h	
PPP 5 R5.09	UE		7,5h		
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat R5.mdee.10	UE		9h	6h	
Management de la créativité et de l'innovation R5.MDEE.11	UE		9h	6h	
Référencement R5.MDEE.12	UE	4,5h	6h	6h	
Stratégie social media et e-CRM R5.MDEE.13	UE	10,5h	10,5h		
Business model - 2 R5.MDEE.14	UE	4,5h	15h		
Stratégie de contenu et rédaction web R5.MDEE.15	UE		12h	6h	
Logistique et supply chain R5.MDEE.16	UE	9h	6h		
SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	UE	1,5h	18,5h		
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h	
Bonifications S5	UE		30h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		
Négociier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h		
Trafic management - analyse d'audience R6 MDEE.03	UE	6h	13,5h		
Formalisation et sécurisation d'un business model R6 MDEE.04	UE		10,5h		
PORTEFOLIO S6	UE		5h	15h	

STAGE	UE	20h
Bonifications S6	UE	30h

BUT 3 TC Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (Châtelleraut) (alternance)

Semestre 5

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise 1 R5.01	UE	6h	12h		
Négocier dans des contextes spécifiques 1 R5.02	UE	6h	6h	10,5h	
Financement et régulation de l'économie R5.03	UE	6h	9h		
Droit des activités commerciales 2 R5.04	UE	6h	7,5h		
Analyse financière R5.05	UE	4,5h	10,5h		
Anglais appliqué au commerce 5 R5.06	UE		6h	6h	
LV B appliquée au commerce 5 R5.07	UE		6h	9h	
Expression, communication, culture 5 R5.08	UE		10,5h	10,5h	
PPP 5 R5.09	UE		7,5h		
Ressources et culture numériques appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat R5.mdee.10	UE		9h	6h	
Management de la créativité et de l'innovation R5.MDEE.11	UE		9h	6h	
Référencement R5.MDEE.12	UE	4,5h	6h	6h	
Stratégie social media et e-CRM R5.MDEE.13	UE	10,5h	10,5h		
Business model - 2 R5.MDEE.14	UE	4,5h	15h		
Stratégie de contenu et rédaction web R5.MDEE.15	UE		12h	6h	
Logistique et supply chain R5.MDEE.16	UE	9h	6h		
SAÉ 5.MDEE.01 : Développement d'un projet digital	UE	1,5h	18,5h		
PORTFOLIO S5	UE		10h	5h	
Bonifications S5	UE		30h		

Semestre 6

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Stratégie d'entreprise - 2 R6.01	UE	4,5h	10,5h		

Négocier dans des contextes spécifiques 2 R6.02	UE	4,5h	10,5h
Trafic management - analyse d'audience R6 MDEE.03	UE	6h	13,5h
Formalisation et sécurisation d'un business model R6 MDEE.04	UE	10,5h	
PORTEFOLIO S6	UE	5h	15h
STAGE	UE	20h	
Bonifications S6	UE	30h	

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif