

Légende	
SAE transversale tronc commun	SAE Parcours
Ressources Tronc commun	Ressources Parcours

SEMESTRE 1		UE : Marketing 10 ECTS	UE : Vente 10 ECTS	UE : Communication commerciale 10 ECTS
<b>SAÉ</b> 40%	Marketing	6		
	Vente		6	
	Communication commerciale			5
	Portfolio			
<b>Ressources</b> 60%	Fondamentaux de la communication commerciale			2
	Ressources et culture numériques	0,5	1	0,5
	Environnement juridique de l'entreprise	0,5		1
	Expression/communication et culture	0,5	1	0,5
	Anglais du commerce	0,5		1
	Langue B du commerce	0,5		1
	Fondamentaux de la vente		3	
	Techniques quantitatives et représentations	0,5	1,5	
	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	2,5		
	Etudes marketing	0,5		0,5
	Environnement économique de l'entreprise	1		
	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	1		
	Initiation à la conduite de projet		0,5	0,5
	Eléments financiers de l'entreprise	0,5	0,5	
	Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5
<b>Total Coefficients par U.E.</b>		<b>15</b>	<b>14</b>	<b>12,5</b>

SEMESTRE 2		UE : Marketing 10 ECTS	UE : Vente 10 ECTS	UE : Communication commerciale 10 ECTS
SAÉ 40%	Marketing	3		
	Vente		3	
	Communication commerciale			2
	Projet transverse	1	1	1
	Portfolio	1	1	1
	Stage	1	1	1
Ressources 60%	Moyens de la communication commerciale			2,5
	Gestion et conduite de projet	0,5	0,5	
	Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5
	Ressources et culture numérique	0,5	0,5	0,5
	Coûts, marges et prix d'une offre	0,5	0,5	0,5
	Relations contractuelles commerciales	0,5	0,5	0,5
	Anglais du commerce	0,5	0,5	0,5
	Langue B du commerce	0,5	0,5	0,5
	Prospection et négociation		3	
	Marketing mix	2		
	Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	1		
	Etudes marketing	1,5		
	Techniques quantitatives et représentations	0,5	0,5	0,5
	Psychologie sociale		0,5	0,5
	Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5
<b>Total Coefficients par U.E.</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	

SEMESTRE 3 - Parcours MDEE			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 7 ECTS	UE : Vente 7 ECTS	UE : Communication commerciale 8 ECTS	UE : Marketing digital 4 ECTS	UE : E-business & entrepreneuriat 4 ECTS
SAÉ 40%	Tronc commun	Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation	0,5	0,3	0,2		
		Portfolio					
	Parcours	Démarche de création d'entreprise en contexte digital	7	6	6	0,5	0,5
Analyse d'une activité digitale					4	4	
Ressources 60%	Tronc commun	Marketing mix	3				
		Entretien de vente		3			
		Principes de la communication digitale			3		
		Etudes marketing	1,5				
		Environnement économique international	1,5				
		Droit des activités commerciales	0,5	0,5	0,5		
		Techniques quantitatives et représentations	0,5	0,5	0,5		
		Tableau de bord commercial	0,5	0,5	0,5		
		Psychologie sociale du travail	0,5				
		Anglais appliqué au commerce	0,5	1	1		
		LV2 appliqué au commerce	0,5	1	1		
		Ressources et culture numérique	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5		
		Parcours	Stratégie de marketing digital				5,5
Créativité et innovation						5	
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>18</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>11</b>

SEMESTRE 4 - Parcours MDEE			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 6 ECTS	UE : Vente 6 ECTS	UE : Communication commerciale 6 ECTS	UE : Marketing digital 6 ECTS	UE : E-business & entrepreneuriat 6 ECTS
SAÉ 45%	Tronc commun	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	1	1	1		
		Pilotage commercial d'une organisation	1	1	1		
		Portfolio	1	1	1	1	1
	Parcours	Création de site web				2	2
		Stage	2	2	2	2	2
Ressources 55%	Tronc commun	Stratégie marketing	3				
		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3			
		Conception d'une campagne de communication			3		
		Droit du travail	0,5	0,5	0,5		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		Projet Professionnel Personnel				0,75	0,75
	Parcours	Conduite de projet digital				1,5	
		Stratégie e-commerce				1,5	
		Business model					3
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>

SEMESTRE 3 - Parcours MMPV			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 7 ECTS	UE : Vente 7 ECTS	UE : Communication commerciale 8 ECTS	UE : Management 4 ECTS	UE : Retail Marketing 4 ECTS
SAÉ 40%	Tronc commun	Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation	0,5	0,3	0,2		
		Portfolio					
	Parcours	Démarche d'ouverture d'un point de vente	7	6	6	0,5	0,5
		Analyse d'un point de vente d'un rayon dans un environnement concurrentiel				4	4
Ressources 60%	Tronc commun	Marketing mix	3				
		Entretien de vente		3			
		Principes de la communication digitale			3		
		Etudes marketing	1,5				
		Environnement économique international	1,5				
		Droit des activités commerciales	0,5	0,5	0,5		
		Techniques quantitatives et représentations	0,5	0,5	0,5		
		Tableau de bord commercial	0,5	0,5	0,5		
		Psychologie sociale du travail	0,5				
		Anglais appliqué au commerce	0,5	1	1		
		LV2 appliquée au commerce	0,5	1	1		
		Ressources et culture numérique	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
	Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5			
Parcours	Management de la performance du point de vente				5		
	Marketing du point de vente					5	
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>18</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>11</b>

SEMESTRE 4 - Parcours MMPV			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 6 ECTS	UE : Vente 6 ECTS	UE : Communication commerciale 6 ECTS	UE : Management 6 ECTS	UE : Retail Marketing 6 ECTS
SAÉ 45%	Tronc commun	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	1	1	1		
		Pilotage commercial d'une organisation	1	1	1		
		Portfolio	1	1	1	1	1
	Parcours	Proposition d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe				2	2
		Stage	2	2	2	2	2
Ressources 55%	Tronc commun	Stratégie marketing	3				
		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3			
		Conception d'une campagne de communication			3		
		Droit du travail	0,5	0,5	0,5		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		Projet Professionnel Personnel				0,75	0,75
	Parcours	Merchandising					2
		Management des équipes				3	
		GRC					2
Total Coefficients par U.E.			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>

SEMESTRE 3 - Parcours BI			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 7 ECTS	UE : Vente 7 ECTS	UE : Communication commerciale 8 ECTS	UE : Stratégie à l'international 4 ECTS	UE : Opérations à l'international 4 ECTS
SAÉ 40%	Tronc commun	Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation	0,5	0,3	0,2		
		Portfolio					
	Parcours	Démarche de création d'entreprise à l'international	7	6	6	0,5	0,5
		Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre				3,5	4
Ressources 60%	Tronc commun	Marketing mix	3				
		Entretien de vente		3			
		Principes de la communication digitale			3		
		Etudes marketing	1,5				
		Environnement économique international	1,5				
		Droit des activités commerciales	0,5	0,5	0,5		
		Techniques quantitatives et représentations	0,5	0,5	0,5		
		Tableau de bord commercial	0,5	0,5	0,5		
		Psychologie sociale du travail	0,5				
		Anglais appliqué au commerce	0,5	1	1		
		LV2 appliquée au commerce	0,5	1	1		
		Ressources et culture numérique	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5		
	Parcours	Stratégie et veille à l'international				4,5	
Marketing et vente à l'international						5	
Total Coefficients par U.E.			<b>18</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>11</b>

SEMESTRE 4 - Parcours BI			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 6 ECTS	UE : Vente 6 ECTS	UE : Communication commerciale 6 ECTS	UE : Stratégie à l'international 6 ECTS	UE : Opérations à l'international 6 ECTS
SAÉ 45%	Tronc commun	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	1	1	1		
		Pilotage commercial d'une organisation	1	1	1		
		Portfolio	1	1	1	1	1
	Parcours	Développement de l'offre à l'international				2	2
		Stage	2	2	2	2	2
Ressources 55%	Tronc commun	Stratégie marketing	3				
		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3			
		Conception d'une campagne de communication			3		
		Droit du travail	0,5	0,5	0,5		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
	Projet Professionnel Personnel				0,75	0,75	
	Parcours	Stratégie achats				2	
		Technique du commerce international					3
Management interculturel					2		
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>11</b>



SEMESTRE 3 - Parcours BDMRC			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 7 ECTS	UE : Vente 7 ECTS	UE : Communication commerciale 8 ECTS	UE : Business Développement 4 ECTS	UE : Relation client 4 ECTS
SAÉ 40%	Tronc commun	Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation	0,5	0,3	0,2		
		Portfolio					
	Parcours	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	7	6	6	0,5	0,5
		Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur				3,5	4,5
Ressources 60%	Tronc commun	Marketing mix	3				
		Entretien de vente		3			
		Principes de la communication digitale			3		
		Etudes marketing	1,5				
		Environnement économique international	1,5				
		Droit des activités commerciales	0,5	0,5	0,5		
		Techniques quantitatives et représentations	0,5	0,5	0,5		
		Tableau de bord commercial	0,5	0,5	0,5		
		Psychologie sociale du travail	0,5				
		Anglais appliqué au commerce	0,5	1	1		
		LV2 appliquée au commerce	0,5	1	1		
		Ressources et culture numérique	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
		Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5		
	Parcours	Marketing B2B				4,5	
Fondamentaux de la relation client						5	
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>18</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>10</b>	<b>11</b>

SEMESTRE 4 - Parcours BDMRC			UE tronc commun			UE parcours	
			UE : Marketing 6 ECTS	UE : Vente 6 ECTS	UE : Communication commerciale 6 ECTS	UE : Business Développement 6 ECTS	UE : Relation client 6 ECTS
SAÉ 45%	Tronc commun	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	1	1	1		
		Pilotage commercial d'une organisation	1	1	1		
		Portfolio	1	1	1	1	1
	Parcours	Elaboration d'un plan d'actions commerciales et relationnelles				2	2
		Stage	2	2	2	2	2
Ressources 55%	Tronc commun	Stratégie marketing	3				
		Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur		3			
		Conception d'une campagne de communication			3		
		Droit du travail	0,5	0,5	0,5		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
		Expression/communication et culture	0,5	0,5	0,5	0,75	0,75
	Projet Professionnel Personnel				0,75	0,75	
	Parcours	Fondamentaux du management des équipes commerciales				4	
		Relation client omnicanal					4
Total Coefficients par U.E.			10	10	10	12	12

SEMESTRE 5 - Parcours MDEE FORMATION INITIALE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 8 ECTS	UE : Vente 8 ECTS	UE : Marketing digital 7 ECTS	UE : E-business & entrepreneuriat 7 ECTS
SAÉ 50 %	Tronc commun	Portfolio				
	Parcours	Développement d'un projet digital	8	8	7	7
Ressources 50%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	3			
		Négocier en contexte spécifique		3		
		Financement et régulation de l'économie	2			
		Droit des activités commerciales	1	1		
		Analyse financière	1	1		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	1	0,5	1
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression Communication	2	1		
		Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5	0,5
	Parcours	RCN appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat			1	1
		Management de la créativité et de l'innovation				2
		Référencement			2	
		Stratégie sociale media et e-CRM			2	
		Business model-2				2
Total Coefficients par U.E.			<b>18,5</b>	<b>16</b>	<b>13,5</b>	<b>14</b>

SEMESTRE 6 - Parcours MDEE FORMATION INITIALE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 5 ECTS	UE : Vente 5 ECTS	UE : Marketing digital 10 ECTS	UE : E-business & entrepreneuriat 10 ECTS
SAÉ 45%	Tronc commun	Portfolio	2	2	2	2
	Parcours	Stage	1	1	4	4
Ressources 55%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	2			
		Négociier en contexte spécifique		2		
	Parcours	Trafic management-analyse d'audience			4	
		Formalisation et sécurisation d'un business model				4
		Marketing digital et ebusiness Entrepreneuriat	1	1	4	4
Total Coefficients par U.E.			<b>6</b>	<b>6</b>	<b>14</b>	<b>14</b>

SEMESTRE 5 - Parcours MDEE ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 8 ECTS	UE : Vente 8 ECTS	UE : Marketing digital 7 ECTS	UE : E-business & entrepreneuriat 7 ECTS
SAÉ 50 %	Tronc commun	Portfolio				
	Parcours	Développement d'un projet digital	8	8	7	7
Ressources 50%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	3			
		Négocier en contexte spécifique		3		
		Financement et régulation de l'économie	2			
		Droit des activités commerciales	1	1		
		Analyse financière	1	1		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	1	0,5	1
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression Communication	2	1		
	Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	
	Parcours	RCN appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat			1	1
		Management de la créativité et de l'innovation				2
		Référencement			2	
		Stratégie sociale media et e-CRM			2	
		Business model-2				2
		Stratégie de contenu et rédaction web			2	
Logistique et supply chain				1	1	
Total Coefficients par U.E.			18,5	16	16,5	15

SEMESTRE 6 - Parcours MDEE ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 5 ECTS	UE : Vente 5 ECTS	UE : Marketing digital 10 ECTS	UE : E-business & entrepreneuriat 10 ECTS
SAÉ 45%	Tronc commun	Portfolio	2	2	2	2
	Parcours	Alternance	1	1	4	4
Ressources 55%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	2			
		Négociier en contexte spécifique		2		
	Parcours	Trafic management-analyse d'audience			4	
		Formalisation et sécurisation d'un business model				4
	Marketing digital et ebusiness Entrepreneuriat	1	1	4	4	
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>6</b>	<b>6</b>	<b>14</b>	<b>14</b>

SEMESTRE 5 - Parcours MMPV ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 8 ECTS	UE : Vente 8 ECTS	UE : Management 7 ECTS	UE : Retail Marketing 7 ECTS
SAÉ 50 %	Tronc commun	Portfolio				
	Parcours	Approche omnicanale du point de vente	8	8	7	7
Ressources 50%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	3			
		Négociier en contexte spécifique		3		
		Financement et régulation de l'économie	2			
		Droit des activités commerciales	1	1		
		Analyse financière	1	1		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression-communication	1	1		
		Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5	0,5
	Parcours	RCN appliqués au marketing et management du point de vente			0,5	0,5
		Parcours expérience client				3
		Management d'équipe			3	
		Supply chain				1
		Droit de la distribution				1
		Trade marketing				1
<b>Total Coefficients par U.E.</b>			<b>17,5</b>	<b>15,5</b>	<b>12</b>	<b>15</b>

SEMESTRE 6 - Parcours MMPV ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 5 ECTS	UE : Vente 5 ECTS	UE : Management 10 ECTS	UE : Retail Marketing 10 ECTS
SAÉ 60%	Tronc commun	Portfolio	2	2	2	2
	Parcours	Alternance	1	1	4	4
Ressources 40%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	2			
		Négociateur en contexte spécifique		2		
	Parcours	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise			4	
		Prise de décision-pilotage				4
Total Coefficients par U.E.			5	5	10	10



SEMESTRE 5 - Parcours BI ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 8 ECTS	UE : Vente 8 ECTS	UE : Stratégie à l'international 7 ECTS	UE : Opérations à l'international 7 ECTS
SAÉ 50%	Tronc commun	Portfolio				
	Parcours	Conduite d'une mise en import ou export	8	8	7	7
Ressources 50%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	3			
		Négociateur en contexte spécifique		3		
		Financement et régulation de l'économie	2			
		Droit des activités commerciales	1	1		
		Analyse financière	1	1		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression Communication	1	1		
	Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5	0,5	
	Parcours	Numérique appliqué au BI			0,5	0,5
		Approvisionnement			1	
		Techniques du CI			2	
		Droit international				2
		Logistique et Supply chain			2	
Marketing achat				0,5	1,5	
Total Coefficients par U.E.			<b>17,5</b>	<b>15,5</b>	<b>14,5</b>	<b>12,5</b>

SEMESTRE 6 - Parcours BI ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 5 ECTS	UE : Vente 5 ECTS	UE : Stratégie à l'international 10 ECTS	UE : Opérations à l'international 10 ECTS
SAÉ 60%	Tronc commun	Portfolio	2	2	2	2
	Parcours	Alternance	1	1	4	4
Ressources 40%	Tronc commun	Stratégie en entreprise	2			
		Négociateur en contexte spécifique		2		
		Anglais appliqué au commerce			4	
		LV2 appliquée au commerce				4
Total Coefficients par U.E.			5	5	10	10

SEMESTRE 5 - Parcours BDMRC ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 8 ECTS	UE : Vente 8 ECTS	UE : Business Développement 7 ECTS	UE : Relation client 7 ECTS
SAÉ 50%	Tronc commun	Portfolio				
	Parcours	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	8	8	7	7
Ressources 50%	Tronc commun	Stratégie d'entreprise	3			
		Négocier en contexte spécifique		3		
		Financement et régulation de l'économie	2			
		Droit des activités commerciale	1	1		
		Analyse financière	1	1		
		Anglais appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		LV2 appliqué au commerce	0,5	0,5	0,5	0,5
		Expression Communication	1	1		
		Projet Professionnel Personnel	0,5	0,5	0,5	0,5
	Parcours	RCN appliquées au business développement et au management de la relation client			0,5	0,5
		Développement des pratiques managériales			2	
		Management de la valeur client				2
		Marketing des services				3
		Pilotage de l'équipe commerciale			2	
Total Coefficients par U.E.			<b>17,5</b>	<b>15,5</b>	<b>13</b>	<b>14</b>

SEMESTRE 6 - Parcours BDMRC ALTERNANCE			UE tronc commun		UE parcours	
			UE : Marketing 5 ECTS	UE : Vente 5 ECTS	UE : Business Développement 10 ECTS	UE : Relation client 10 ECTS
SAÉ 60%	Tronc commun	Portfolio	2	2	2	2
	Parcours	Alternance	1	1	4	4
Ressources 40%	Tronc commun	Stratégie spécifique	2			
		Négociateur en contexte spécifique		2		
	Parcours	Management des comptes-clés (KAM)			4	
		Nouveaux comportements des clients				4
Total Coefficients par U.E.			5	5	10	10