

**2^{ème} année****Semestre 3 / Tronc commun**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Marketing Mix - 2	Conduire des actions marketing	18		18		2
Entretien de vente	Vendre une offre commerciale	18		6	12	3
Principes de la communication digitale	Communiquer l'offre commerciale	18		18		3
Etudes marketing - 3	Conduire des actions marketing	13		7	6	1.5
Environnement économique international	Conduire des actions marketing / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international	13	13			1.5
Droit des activités commerciales - 1	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager une relation client	13				1.5
Techniques quantitatives & représentations - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Développer un projet e-business / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Manager la relation client	13		8	5	1.5
Tableau de bord commercial	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		9	4	1.5
Psychologie sociale du travail	Conduire des actions marketing / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	12	12			1
Anglais appliqué au commerce - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	15		7	8	2.5
LV B appliquée au commerce - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international	15		7	8	2.5
Ressources & culture numériques - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	18		12	6	2.5
Expression, Communication, Culture - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	15		9	6	2.5
PPP - 3	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	10		10		1.5



Semestre 3 / Parcours BDMRC

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Marketing BtoB	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	13		5	8	4
Fondamentaux de la relation client	Manager la relation client	13		13		4
SAE Pilotage du projet en déployant les techniques de commercialisation	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale	20				10
SAE Démarche de création ou de reprise d'entreprise	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Piloter un espace de vente / Manager la relation client	40				10
SAE Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	30				10

**Semestre 4 / Tronc commun**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Stratégie marketing	Conduire des actions marketing	12		12		3
Négociation : rôle du vendeur & de l'acheteur	Vendre une offre commerciale	13		5	8	3
Conception d'une campagne de communication	Communiquer l'offre commerciale	13		13		3
Droit du travail	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Développer un projet e-business / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	8	8			1.5
Anglais appliqué au commerce - 4	Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		5	8	2.5
LV B appliquée au commerce - 4	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		5	8	2.5
Expression, Communication, Culture - 4	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		7	6	2.5
PPP - 4	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	5			5	1
Portfolio	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	15				5

**Semestre 4 / Parcours BDMRC**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	20			20	3
Relation client omnicanale	Manager la relation client	25			25	3
SAE Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale	15				4.5
SAE Pilotage commercial d'une organisation	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale	15				1.5
Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	20				4
Stage BDMRC Alternance	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Communiquer l'offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client					12

**3^{ème} année****Semestre 5 / Tronc commun**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Stratégie d'entreprise - 1	Conduire des actions marketing	16	16			3
Négociateur dans des contextes spécifiques - 1	Vendre une offre commerciale	18		6	12	3
Financement & régulation de l'économie	Conduire des actions marketing / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13	13			2
Droit des activités commerciales - 2	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Développer un projet e-business / Piloter les opérations à l'international / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	13	13			2
Analyse financière	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Manager la relation client	13		13		2
Anglais appliqué au commerce - 5	Conduire des actions marketing / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13		5	8	2
LV B appliquée au commerce - 5	Conduire des actions marketing/ Vendre une offre commerciale/ Gérer une activité digitale/ Développer un projet e-business/ Formuler une stratégie de commerce à l'international/ Piloter les opérations à l'international/ Manager une équipe commerciale sur un espace de vente/ Piloter un espace de vente/ Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation/ Manager la relation client	13		5	8	2
Expression, Communication, Culture - 5	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Gérer une activité digitale / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	18		10	8	2
PPP - 5	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	8			8	2

**Semestre 5 / Parcours BDMRC**

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Ressources & culture numériques appliquées au business développement & au management de la relation client	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	13			13	1
Développement des pratiques managériales	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	23			23	2
Management de la valeur client	Manager la relation client	21			6	2
Marketing des services	Manager la relation client	25			6	3
Pilotage de l'équipe commerciale	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	23			8	2
SAE Mise en œuvre & pilotage de la stratégie client d'une entreprise	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	30				30

Semestre 6 / Tronc commun

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Stratégie d'entreprise - 2	Conduire des actions marketing	15				2
Négocier dans des contextes spécifiques - 2	Vendre une offre commerciale	14		4	10	2
Portfolio S6	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Gérer une activité digitale / Développer un projet e-business / Formuler une stratégie de commerce à l'international / Piloter les opérations à l'international / Manager une équipe commerciale sur un espace de vente / Piloter un espace de vente / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client	20				8

Semestre 6 / Parcours BDMRC

Disciplines	Compétences	Volume	Modalités			Coeff.
			CM	TD	TP	
Management des comptes-clés (KAM)	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	16			7	4
Nouveaux comportements des clients	Manager la relation client	10				4
Stage BDMRC alternance	Conduire des actions marketing / Vendre une offre commerciale / Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation / Manager la relation client					10

- **Rythme de l'alternance (périodes à l'IUT et périodes en entreprises) (cf calendrier d'alternance)**