

Année universitaire : 2021-2022  
 CFVU du : 27/09/2021  
 Effectif prévisionnel : 84  
 V.D.I. : ISSB01 - 121  
 V.E.T. : UB11TO-121 / UB1CTO-121

BUT TC1 : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION 1

TRONC COMMUN - FI / FC

Intitulés	Nature	CODE CNU	Participe aux charges		Motivées (remarque avec audé/1)		Nbre d'heures					ECTS	Coef	Session unique		Remarques (cours communs, validation en présentiel, notes plancher, report de note établissements co-acrédités)	
			O/N	O/N	CM	TD	CM/TP	TP	Travail réseau	Total	Nature épreuve + (coef/F)			Durée			
			Nombre d'Heures	Nombre d'Heures	Nombre d'Heures	Nombre d'Heures	Nombre d'Heures	Heures/ étudiant									
<b>SEMESTRE 1</b>																	
UBT1SS11	SAE101 TC1	MATI	6	O	N	0	6			9	20,0	35,0			DO (60%) CC (40%)	-	
UBT1SS12	SAE102 TC1	MATI	6	O	N	0	4			8	15,0	27,0			DO (48%) ORA (24%) CC (28%)	10 min	
UBT1SS13	SAE103 TC1	MATI	6	O	N	0	6			9	15,0	30,0			DO (80%) ORA (20%)	5h 10min	
UBT1PP11	Portfolio 11	MATI	6	O	N	0	6			2	0,0	4,0			CC (100%)		
UBT1RR01	Fondamentaux de la communication commerciale	MATI	71	O	N	5	10			2	0,0	17,0			CC (100%)		
UBT1RR02	Ressources et culture numériques - 1	MATI	27	O	N	0	7			13	0,0	20,0			CC (100%)		
UBT1RR03	Environnement juridique de l'entreprise	MATI	1	O	N	10	10			0	0,0	20,0			ORA (12,5%) DO (62,5%) CC (25%)	10 min	
UBT1RR04	Expression, communication et culture - 1	MATI	71	O	N			11		8	0,0	19,0			ORA (40%) CC (20%) TP (40%)	30min	
UBT1RR05	Anglais du commerce - 1	MATI	11	O	N			9		10	0,0	18,0			CC (100%)	1h	
UBT1RR06	Langue B du commerce - 1	MATI		O	N			8		10	0,0	18,0			DO (25%) ORA (25%) CC (50%)	8 min	
UBT1RR07	Fondamentaux de la vente	MATI	6	O	N			8		18	0,0	26,0			CC (100%)		
UBT1RR08	Techniques quantitatives et représentations - 1	MATI	6	O	N	3	6			8	0,0	17,0			CC (100%)		
UBT1RR09	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MATI	6	O	N	17	23			0	0,0	40,0			CC (100%)		
UBT1RR10	Etudes marketing - 1	MATI	6	O	N	10	10			10	0,0	20,0			CC (100%)		
UBT1RR11	Environnement économique de l'entreprise	MATI	5	O	N	10	10			0	0,0	20,0			CC (100%)		
UBT1RR12	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MATI	6	O	N	11	11			0	0,0	11,0			CC (100%)		
UBT1RR13	Initiation à la conduite de projet	MATI	6	O	N	3	5			1	0,0	9,0			CC (50%) CT (50%)	1h	
UBT1RR14	Éléments financiers de l'entreprise	MATI	6	O	N	4	10			0	0,0	14,0			CC (100%)		
UBT1R15	PPP 1	MATI	6	O	N	5	5			6	0,0	11,0			CC(50%) ORA(50%)	20 mn	
<b>Total heures :</b>						<b>52,00</b>	<b>159,00</b>	<b>0,00</b>	<b>114,00</b>	<b>&lt;</b>	<b>325,00</b>		<b>10</b>				
<b>UE Marketing</b>																	
UBT1SS11	SAE101 TC1	MATI	6	N	N								6				
UBT1PP11	Portfolio 11	MATI	6	N	N								0				
UBT1RR02	Ressources et culture numériques - 1	MATI	27	N	N								0,5				
UBT1RR03	Environnement juridique de l'entreprise	MATI	1	N	N								0,5				
UBT1RR04	Expression, communication et culture - 1	MATI	71	N	N								0,5				
UBT1RR05	Anglais du commerce - 1	MATI	11	N	N								0,5				
UBT1RR06	Langue B du commerce - 1	MATI	0	N	N								0,5				
UBT1RR08	Techniques quantitatives et représentations - 1	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1RR09	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	MATI	6	N	N								2,5				
UBT1RR10	Etudes marketing - 1	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1RR11	Environnement économique de l'entreprise	MATI	5	N	N								1				
UBT1RR12	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	MATI	6	N	N								1				
UBT1RR13	Initiation à la conduite de projet	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1RR14	Éléments financiers de l'entreprise	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1R15	PPP 1	MATI	6	N	N								0,5				
<b>Total heures :</b>													<b>10</b>				
<b>UE Vente</b>																	
UBT1SS12	SAE102 TC1	MATI	6	N	N								6				
UBT1PP11	Portfolio 11	MATI	6	N	N								0				
UBT1RR02	Ressources et culture numériques - 1	MATI	27	N	N								1				
UBT1RR04	Expression, communication et culture - 1	MATI	71	N	N								1				
UBT1RR05	Anglais du commerce - 1	MATI	11	N	N								0,5				
UBT1RR06	Langue B du commerce - 1	MATI	0	N	N								0,5				
UBT1RR08	Techniques quantitatives et représentations - 1	MATI	6	N	N								1				
UBT1RR10	Etudes marketing - 1	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1RR14	Éléments financiers de l'entreprise	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1R15	PPP 1	MATI	6	N	N								0,5				
<b>Total heures :</b>													<b>10</b>				
<b>UE Communication</b>																	
UBT1SS13	SAE103 TC1	MATI	6	N	N								5				
UBT1PP11	Portfolio 11	MATI	6	N	N								0				
UBT1RR01	Fondamentaux de la communication commerciale	MATI	71	N	N								2				
UBT1RR02	Ressources et culture numériques - 1	MATI	27	N	N								0,5				
UBT1RR03	Environnement juridique de l'entreprise	MATI	1	N	N								1				
UBT1RR04	Expression, communication et culture - 1	MATI	71	N	N								0,5				
UBT1RR05	Anglais du commerce - 1	MATI	11	N	N								1				
UBT1RR06	Langue B du commerce - 1	MATI	0	N	N								1				
UBT1RR08	Techniques quantitatives et représentations - 1	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1RR10	Etudes marketing - 1	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1RR13	Initiation à la conduite de projet	MATI	6	N	N								0,5				
UBT1R15	PPP 1	MATI	6	N	N								0,5				
<b>Total heures :</b>													<b>10</b>				
<b>Conditions de validation du semestre :</b>																	
Un semestre est validé si toutes les UE qui le composent sont validées.																	
<b>SEMESTRE 2</b>																	
UBT2SS21	SAE201 TC1	MATI	6	O	N	0	11			11	20,0	42,0			ORA (40%) CC (60%)		
UBT2SS22	SAE202 TC1	MATI	6	O	N	0	10			7	20,0	37,0			DO (50%) CC (50%)		
UBT2SS23	SAE203 TC1	MATI	6	O	N	0	8			6	20,0	34,0			DO (50%) ORA (20%)	10min	
UBT2SS24	SAE204 TC1	MATI	6	O	N	0	4			4	30,0	38,0			CC (100%)		
UBT2PP21	Portfolio 21	MATI	6	O	N	0	7			4	15,0	19,0			CC (100%)		
UBT2RR01	Moyens de la communication commerciale	MATI	71	O	N	0	7			5	0,0	12,0			CC (100%)		
UBT2RR02	Gestion et conduite de projet	MATI	6	O	N	0	5			3	0,0	8,0			DO (100%)		
UBT2RR03	Expression, communication et culture - 2	MATI	71	O	N	0	13			7	0,0	20,0			ORA (37,5%) DO (25%)	2h	
UBT2RR04	Ressources et culture numériques - 2	MATI	27	O	N	0	9			7	0,0	16,0			CC (100%)	-	
UBT2RR05	Coûts, marges et prix d'une offre simple	MATI	6	O	N	6	5			7	0,0	18,0			CC (100%)		
UBT2RR06	Relations contractuelles commerciales	MATI	6	O	N	0	15			0	0,0	15,0			CC (100%)		
UBT2RR07	Anglais du commerce - 2	MATI	11	O	N	0	13			7	0,0	20,0			ORA (50%) CC (20%) TP (30%)	25min 1h	
UBT2RR08	Langue B du commerce - 2	MATI		O	N	0	12			7	0,0	19,0			CC (100%)		
UBT2RR09	Prospection et négociation	MATI	6	O	N	0	11			10	0,0	21,0			ORA (75%)	35 min	
UBT2RR10	Marketing mix	MATI	6	O	N	8	11			0	0,0	19,0			CC (100%)		
UBT2RR11	Connaissance des canaux de commercialisation et distribution	MATI	6	O	N	4	9			0	0,0	13,0			CC (100%)		
UBT2RR12	Etudes marketing - 2	MATI	6	O	N	5	3			9	0,0	17,0			CC (100%)		
UBT2RR13	Techniques quantitatives et représentations - 2	MATI	6	O	N	3	11			6	0,0	20,0			CC (100%)		
UBT2RR14	Psychologie sociale	MATI	16	O	N	0	14			2	0,0	16,0			ORA (50%) CC (50%)	1h	
UBT2RR15	PPP - 2	MATI	6	O	N	0	2			5	0,0	7,0			CC(50%) ORA(50%)	3h	
<b>Total heures :</b>						<b>26,00</b>	<b>173,00</b>	<b>0,00</b>	<b>107,00</b>	<b>&lt;</b>	<b>306,00</b>		<b>10</b>				
<b>UE Marketing</b>																	
UBT2SS21	SAE201 TC1	MATI	6	N	N								3				
UBT2SS24	SAE204 TC1	MATI	6	N	N								1				
UBT2PP21	Portfolio 21	MATI	6	N	N								1				
UBT2SS20	Stage	MATI	81	N	N								1				
UBT2RR02	Gestion et conduite de projet	MATI	6	N	N								0,5				
UBT2RR03	Expression, communication et culture - 2	MATI	71	N	N								0,5				
UBT2																	

