

Bachelor Universitaire Technologique		Année 2025-2026		Responsable de Formation			Anaïs Hugon Mélisende Bart	
TCC - tronc commun semestre 1		Niveau BUT 1		Secrétariat pédagogique			N. Phillipy	
<b>UE 1.1</b>	<b>Bloc de Compétences 1 (BC1)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>			ECTD	<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE	Règle de calcul
	Conduire les actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple			11	<b>10</b>	10	Ressources affectées de leurs coefficients
<b>UE 1.2</b>	<b>Bloc de Compétences 2 (BC2)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>				<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE	
	Vendre une offre commerciale	Pour préparer l'entretien de vente			11	<b>10</b>	10	
<b>UE 1.3</b>	<b>Bloc de Compétences 3 (BC3)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>				<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE	
	Communiquer l'offre commerciale	Pour structurer un plan de communication			8	<b>10</b>	10	
<b>UE 1.4</b>	<b>Bloc de compétence 4 (BC4)</b>							
<b>UE 1.5</b>	<b>Bloc de compétence 5 (BC5)</b>							

Bachelor Universitaire Technologique						Contrôle des Connaissances et des Compétences												
Tronc commun S1						répartition horaire par étudiant				1ère session								
Ressources & SAE		UE 1.1	Coef	UE 1.2	Coef	UE 1.3	Coef	UE 1.4	Coef	UE 1.5	Coef	CM	TD	TP	Autre (autonomie en projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
<b>SAE</b>																		
SAE 1.1	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	UE 1.1	6										21		20	CCI	E et/ou O	100%
SAE 1.2	Vente : démarche de prospection			UE 1.2	6								15		15			
SAE 1.3	Communication commerciale : création d'un support "print"					UE 1.3	5						21		15			
	E-portfolio	UE 1.1		UE 1.2		UE 1.3							6					
<b>Ressources (R)</b>																		
R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	UE 1.1	2,5										36					
R1.02	Fondamentaux de la vente			UE 1.2	3								15					
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale					UE 1.3	2						21					
R1.04	Etudes marketing - 1	UE 1.1	0,5			UE 1.3	0,5						21					
R1.05	Environnement économique de l'entreprise	UE 1.1	1										21					
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	UE 1.1	0,5			UE 1.3	1						21					
R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1		0,5						21					
R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	UE 1.1	0,5	UE 1.2	0,5								15					
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	UE 1.1	1										15					
R1.10	Initiation à la conduite de projet		0,1	UE 1.2	0,4	UE 1.3	0,5						9					
R1.11	Langue A Anglais du commerce - 1	UE 1.1	0,5		0,5	UE 1.3	0,5						21					
R1.12	Langue B du commerce - 1 Espagnol	UE 1.1	0,5		0,5	UE 1.3	0,5						21					
R1.12	Langue B du commerce - 1 Allemand (s'il y a besoin)	UE 1.1	0,5		0,5	UE 1.3	0,5						15					
R1.13	Ressources et culture numériques - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1	UE 1.3	0,5						21					
R1.14	Expression, communication et culture 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1	UE 1.3	0,5						21					
R1.15	Projet personnel professionnel - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	0,5	UE 1.3	0,5						15					

Bachelor Universitaire Technologique TCC tronc commun semestre 2		Année 2025-2026 Niveau BUT 1		Responsable de Formation Secrétariat pédagogique				A. Lefoulgoc N. Phillipy	
<b>UE 2.1</b>	<b>Bloc de Compétences 1 (BC1)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>				<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE	Règle de calcul	
	Conduire les actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple				<b>11</b>	10	Ressources affectées de leurs coefficients	
<b>UE 2.2</b>	<b>Bloc de Compétences 2 (BC2)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>				<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE		
	Vendre une offre commerciale	Pour préparer l'entretien de vente				<b>11</b>	10		
<b>UE 2.3</b>	<b>Bloc de Compétences 3 (BC3)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>				<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE		
	Communiquer l'offre commerciale	Pour structurer un plan de communication				<b>8</b>	10		
<b>UE 2.4</b>	<b>Bloc de compétence 4 (BC4)</b>								
<b>UE 2.5</b>	<b>Bloc de compétence 5 (BC5)</b>								

Bachelor Universitaire Technologique Tronc commun S2										Contrôle des Connaissances et des Compétences									
										répartition horaire par étudiant				1ère session					
Ressources & SAE		UE 2.1	Coef	UE 2.2	Coef	UE 2.3	Coef	UE 2.4	Coef	UE 2.5	Coef	CM	TD	TP	Autre (autonomie en projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul	
<b>SAE</b>																CCI	E et/ou O	100%	
SAE 2.1	Marketing : marketing mix	UE 2.1	3										28		20				
SAE 2.2	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation			UE 2.2	3								10	10	20				
SAE 2.3	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale					UE 2.3	2						2	7	8	20			
SAE 2.4	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE 2.1	1	UE 2.2	1	UE 2.3	1								5	30			
	e-Portfolio	UE 2.1	1	UE 2.2	1	UE 2.3	1						1,5	5	10				
	Stage	UE 2.1	1	UE 2.2	1	UE 2.3	1												
<b>Ressources (R)</b>																			
R2.01	Marketing mix - 1	UE 2.1	2										8	15					
R2.02	Prospection et négociation			UE 2.2	3									8	15				
R2.03	Moyens de la communication commerciale					UE 2.3	2,5							18					
R2.04	Etudes marketing - 2	UE 2.1	1,5										8	15					
R2.05	Relations contractuelles commerciales	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5						8	15					
R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							16,5	6				
R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							18					
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	UE 2.1	1										5	15					
R2.09	Psychologie sociale			UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							18					
R2.10	Gestion et conduite de projet	UE 2.1	0,25	UE 2.2	0,5		0,25							10					
R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							15	10				
R2.12	Langue B du commerce - 2 - Espagnol	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							15	10				
<b>R2.12</b>	Langue B du commerce - 2 - Allemand	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							20					
R2.13	Ressources et culture numériques - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							9	9				
R2.14	Expression, communication et culture - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							20					
R2.15	Projet personnel professionnel - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5							6	6				