

Bachelor Universitaire Technologique		Année 2025-2026	Responsable de Formation : frédérique LEJEUNE		
S1 Parcours ENEPS		Niveau BUT 1	Secrétariat pédagogique : Renan CADREN		
UE 1.1	Bloc de Compétences 1 (BC1)	Niveau 1 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	Règle de calcul
	Conduire les actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple	11	10	Ressources affectées de leurs coefficients
UE 1.2	Bloc de Compétences 2 (BC2)	Niveau 1 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Vendre une offre commerciale	Pour préparer l'entretien de vente	11	10	
UE 1.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)	Niveau 1 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Communiquer l'offre commerciale	Pour structurer un plan de communication	8	10	
UE 1.4	Bloc de compétence 4 (BC4)				
UE 1.5	Bloc de compétence 5 (BC5)				

Bachelor Universitaire Technologique S1 Parcours ENEPS											Contrôle des Connaissances et des Compétences							
											répartition horaire par étudiant				SESSION UNIQUE			
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 (suivi projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																CCI	E et/ou O	100%
SAE 1.1	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	UE 1.1	6									20		9				
SAE 1.2	Vente : démarche de prospection			UE 1.2	6							15		7				
SAE 1.3	Communication commerciale : création d'un support "print"					UE 1.3	5					20		9				
	E-portfolio											5						
Ressources (R)																		
R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	UE 1.1	2,5									30						
R1.02	Fondamentaux de la vente			UE 1.2	3							13,5						
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale					UE 1.3	2					15						
R1.04	Etudes marketing - 1	UE 1.1	0,5			UE 1.3	0,5					18						
R1.05	Environnement économique de l'entreprise	UE 1.1	1									12						
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	UE 1.1	0,5			UE 1.3	1					15						
R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1,5							30						
R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	UE 1.1	0,5	UE 1.2	0,5							24						
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	UE 1.1	1									15						
R1.10	Initiation à la conduite de projet	UE 1.1	0,5	UE 1.2	0,5	UE 1.3	0,5					12						
R1.11	Langue A Anglais du commerce - 1	UE 1.1	0,5			UE 1.3	1					31,5						
R1.12	Langue B du commerce - 1	UE 1.1	0,5			UE 1.3	1					15						
R1.13	Ressources et culture numériques - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1	UE 1.3	0,5					18						
R1.14	Expression, communication et culture 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1	UE 1.3	0,5					30						
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			Année 2025-2026	Responsable de Formation : Frédérique LEJEUNE		
S2 Parcours ENEPS			Niveau BUT 1	Secrétariat pédagogique : Renan CADREN		
UE 2.1	Bloc de Compétences 1 (BC1)	Niveau 1 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	Règle de calcul	
	Conduire les actions marketing	Pour construire une offre commerciale simple	11	10	Ressources affectées de leurs coefficients	
UE 2.2	Bloc de Compétences 2 (BC2)	Niveau 1 de la compétence	ECTS			
	Vendre une offre commerciale	Pour préparer l'entretien de vente	11	10		
UE 2.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)	Niveau 1 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE		
	Communiquer l'offre commerciale	Pour structurer un plan de communication	8	10		
UE 2.4	Bloc de compétence 4 (BC4)					
UE 2.5	Bloc de compétence 5 (BC5)					

Bachelor Universitaire Technologique S2 Parcours ENEPS												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	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																	CCI	E et/ou O	100%
SAE 2.1	Marketing : marketing mix		UE 2.1	3									3		6				
SAE 2.2	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation				UE 2.2	3							10		6				
SAE 2.3	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale						UE 2.3	2					7		6				
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					10		7				
	e-Portfolio		UE 2.1	1	UE 2.2	1	UE 2.3	1					5						
	Stage		UE 2.1	1	UE 2.2	1	UE 2.3	1											
Ressources (R)																			
R2.01	Marketing mix - 1		UE 2.1	2									19,5						
R2.02	Prospection et négociation				UE 2.2	3							13,5						
R2.03	Moyens de la communication commerciale						UE 2.3	2,5					16,5						
R2.04	Etudes marketing - 2		UE 2.1	1,5									18						
R2.05	Relations contractuelles commerciales		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					15						
R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					30						
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					24						
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution		UE 2.1	1									15						
R2.09	Psychologie sociale				UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					15						
R2.10	Gestion et conduite de projet		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5							10						
R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					31,5						
R2.12	Langue B du commerce - 2		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					15						
R2.13	Ressources et culture numériques - 2		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					18						
R2.14	Expression, communication et culture - 2		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					30						
R2.15	Projet personnel professionnel - 2		UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					15						
	Tutorat												50						