

Bachelors Universitaire Technologique S1 - Commun		Année 2025-2026 Niveau BUT 1		Responsable de Formation : Sybille LUTZ 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)						

Bachelors Universitaire Technologique S1 - Commun							Contrôle des Connaissances et des Compétences											
							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 (suivi projet cf PN)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																		
SAE 1.1	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	UE 1.1	6									39		9		CCI	E et/ou O	100%
SAE 1.2	Vente : démarche de prospection			UE 1.2	6							22		7				
SAE 1.3	Communication commerciale : création d'un support "print"					UE 1.3	5					29		9				
	E-portfolio												5					
Ressources (R)																		
R1.01	Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	UE 1.1	2,5									16	27					
R1.02	Fondamentaux de la vente			UE 1.2	3							1	6	12				
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale					UE 1.3	2					5	13,5					
R1.04	Etudes marketing - 1	UE 1.1	0,5			UE 1.3	0,5					6		10,5				
R1.05	Environnement économique de l'entreprise	UE 1.1	1									1	15					
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	UE 1.1	0,5			UE 1.3	1					1	15					
R1.07	Techniques quantitatives et représentations - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	1,5							1	9	7,5				
R1.08	Eléments financiers de l'entreprise	UE 1.1	0,5	UE 1.2	0,5							1	15					
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	UE 1.1	1									5	9					
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					1	13,5	15				
R1.12	Langue B du commerce - 1	UE 1.1	0,5			UE 1.3	1					2		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					1		15				
R1.15	Projet personnel professionnel - 1	UE 1.1	0,5	UE 1.2	0,5	UE 1.3	0,5						36					

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	Coefs de l'UE	
	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										Contrôle des Connaissances et des Compétences								
S2 commun										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									40		6				
SAE 2.2	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation			UE 2.2	3							32		6				
SAE 2.3	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale					UE 2.3	2					23		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						5	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									5	13,5					
R2.02	Prospection et négociation			UE 2.2	3							1	1,5	15				
R2.03	Moyens de la communication commerciale					UE 2.3	2,5					1	16,5					
R2.04	Etudes marketing - 2	UE 2.1	1,5									3		12				
R2.05	Relations contractuelles commerciales	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					1	15					
R2.06	Techniques quantitatives et représentations - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					1	10,5	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					1	4,5	10,5				
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	UE 2.1	1									1	15					
R2.09	Psychologie sociale			UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					5	12					
R2.10	Gestion et conduite de projet	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3							12					
R2.11	Langue A Anglais du commerce - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					1	13,5	15				
R2.12	Langue B du commerce - 2	UE 2.1	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5					2		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					1		15				
R2.15	Projet personnel professionnel - 2	x	0,5	UE 2.2	0,5	UE 2.3	0,5						25					