

UE 3.1	Bloc de Compétences 1 (BC1) Conduire les actions marketing	Niveau 2 de la compétence Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	ECTS 7	Coefs de l'UE 10	Ressources affectées de leurs coefficients
UE 3.2	Bloc de Compétences 2 (BC2) Vendre une offre commerciale	Niveau 2 de la compétence Pour mener un entretien de vente simple	ECTS 7	Coefs de l'UE 10	
UE 3.3	Bloc de Compétences 3 (BC3) Communiquer l'offre commerciale	Niveau 2 de la compétence Pour élaborer un plan de communication	ECTS 8	Coefs de l'UE 10	
UE 3.4	Bloc de compétence 4 (BC4) Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Niveau 1 de la compétence Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale	ECTS 4	Coefs de l'UE 10	
UE 3.5	Bloc de compétence 5 (BC5) Manager la relation client	Niveau 1 de la compétence Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client	ECTS 4	Coefs de l'UE 10	

Bachelor Universitaire Technologique TCC - S3 - FA - parcours BDMRC										Contrôle des Connaissances et des Compétences								
										répartition horaire par étudiant				1ère session				
Ressources & SAE		UE 3.1	Coef	UE 3.2	Coef	UE 3.3	Coef	UE3.4	Coef	UE 3.5	Coef	CM	TD	TP	Autre (autonomie en projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																CCI	E et/ou O	100%
SAE 3.1	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,3	UE 3.3	0,2						16		10			
SAE 3.2BDMRC	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	UE 3.1	7	UE 3.2	6	UE 3.3	6	UE 3.4	0,5	UE 3.5	0,5		32		25			
SAE 3.3BDMRC	Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur							UE 3.4	5	UE 3.5	5		24		13			
	e-Portfolio												8		6			
Ressources (R)																		
R3.01	Marketing Mix - 2	UE 3.1	2										15					
R3.02	Entretien de vente			UE 3.2	3								15					
R3.03	Principes de la communication digitale					UE 3.3	3						15					
R3.04	Etudes marketing - 3	UE 3.1	1,5										12					
R3.05	Environnement économique international	UE 3.1	1,5										12					
R3.06	Droit des activités commerciales - 1	UE 3.1	0,25	UE 3.2	0,25	UE 3.3	0,5		0,25		0,25		12					
R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,25				0,25		12					
R3.08	Tableau de bord commercial	UE 3.1	0,25	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,25		0,25		0,25		12					
R3.09	Psychologie sociale du travail	UE 3.1	0,5						0,5				12					
R3.10	Anglais appliqué au commerce - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5		0,5		0,5		12					
R3.11	LV B appliquée au commerce - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	1	UE 3.3	1						12					
R3.11	LV B appliquée au commerce - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	1	UE 3.3	1						12					
R3.12	Ressources et culture numériques - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5	UE 3.4	0,5	UE 3.5	0,5		15					
R3.13	Espression, communication, culture - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5	UE 3.4	0,5	UE 3.5	0,5		12					
R3.14	PPP - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,25	UE 3.3	0,25		0,25		0,25		12					
R3.15BDMRC	Marketing B2B							UE 3.4	4				12					
R3.16BDMRC	Fondamentaux de la relation client									UE 3.5	4		12					

Bachelor Universitaire Technologique			Année 2025-2026			Responsable de Formation			F MARCENAC					
TCC Parcours Business Développement et management de la re						Niveau BUT 2			Secrétariat pédagogique			Nathalie Zirojevic		
UE 4.1	Bloc de Compétences 1 (BC1)		Niveau 2 de la compétence						ECTS	Coefs de l'UE		Règle de calcul		
	Conduire les actions marketing		Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante						6	10		Ressources affectées de leurs coefficients		
UE 4.2	Bloc de Compétences 2 (BC2)		Niveau 2 de la compétence						ECTS	Coefs de l'UE				
	Vendre une offre commerciale		Pour mener un entretien de vente simple						6	10				
UE 4.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)		Niveau 2 de la compétence						ECTS	Coefs de l'UE				
	Communiquer l'offre commerciale		Pour élaborer un plan de communication						6	10				
UE 4.4	Bloc de compétence 4 (BC4)		Niveau 1 de la compétence						ECTS	Coefs de l'UE				
	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation		Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale						6	10				
UE 4.5	Bloc de compétence 5 (BC5)		Niveau 1 de la compétence						ECTS	Coefs de l'UE				
	Manager la relation client		Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client						6	10				

Bachelor Universitaire Technologique TCC parcours BDMRC - FA - semestre 4										Contrôle des Connaissances et des Compétences									
										répartition horaire par étudiant				1ère session					
Ressources & SAE		UE 4.1	Coef	UE 4.2	Coef	UE 4.3	Coef	UE4.4	Coef	UE4.5	Coef	CM	TD	TP	Autre (autonomie en projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul	
SAE																CCI	E et/ou O	100%	
SAE 4.1	Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	UE 4.1	1	UE 4.2	1	UE 4.3	1						12		32				
SAE 4.2BDMRC	Pilotage commercial d'une organisation	UE 4.1	1	UE 4.2	1	UE 4.3	1						12		24				
SAE 4.3BDMRC	Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel							UE 4.4	3	UE 4.5	3		16		24				
	Portfolio-S4	UE 4.1	1	UE 4.2	1	UE 4.3	1	UE 4.4	1	UE 4.5	1		12		12				
	Stage	UE 4.1	2	UE 4.2	2	UE 4.3	2	UE 4.4	2	UE 4.5	2		8						
Ressources (R)																			
R4.01	Stratégie marketing	UE 4.1	3										11						
R4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur			UE 4.2	3								11						
R4.03	Conception d'une campagne de communication					UE 4.3	3						11						
R4.04	Droit du travail	UE 4.1	0,5	UE 4.2	0,5	UE 4.3		UE 4.4	0,25	UE 4.5	0,25		11						
R4.05	Anglais appliqué au commerce - 4	UE 4.1	0,5	UE 4.2	0,5	UE 4.3	0,5	UE 4.4	0,5	UE 4.5	0,5		11						
R4.06	LV B appliquée au commerce - 4 - Espagnol	UE 4.1	0,5	UE 4.2	0,5	UE 4.3	0,5	UE 4.4	0,5	UE 4.5	0,5		11						
R4.06	LV B appliquée au commerce - 4 - Allemand	UE 4.1	0,5	UE 4.2	0,5	UE 4.3	0,5	UE 4.4	0,5	UE 4.5	0,5		11						
R4.07	Expression, communication, culture - 4	UE 4.1	0,5	UE 4.2	0,5	UE 4.3	0,5	UE 4.4	0,5	UE 4.5	0,5		11						
R4.08	PPP - 4	UE 4.1	0,2	UE 4.2	0,2	UE 4.3	0,1	UE 4.4	0,25	UE 4.5	0,25		6						
R4.09BDMRC	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale							UE 4.4	3				16						
R4.10BDMRC	Relation client omnicanal									UE 4.5	3		20						