

Bachelor Universitaire Technologique		Année 2025-2026	Responsable de Formation : Laure MANOURY				
S3 - FI - Parcours Business Développement et management de la re		Niveau BUT 2	Secrétariat pédagogique : Rekoaia KAIM				
UE 3.1	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			7	10	Ressources affectées de leurs coefficients
UE 3.2	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			7	10	
UE 3.3	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			8	10	
UE 3.4	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			4	10	
UE 3.5	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			4	10	

Bachelor Universitaire Technologique										Contrôle des Connaissances et des Compétences								
S3 - FI - Parcours Business Développement et management de la relation client										répartition horaire par étudiant				1ère session				
Ressources & SAE		UE 3.1	Coef	UE 3.2	Coef	UE 3.3	Coef	UE 3.4	Coef	UE 3.5	Coef	CM	TD	TP	Autre	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																CCI	E et/ou O	100%
SAE 3.1	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	UE 3.1	1	UE 3.2	1	UE 3.3	1	UE 3.4	0	UE 3.5	0			20	8			
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			20	10			
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			20	10			
	e-Portfolio	UE 3.1	0	UE 3.2	0	UE 3.3	0	UE 3.4	0	UE 3.5	0			8				
Ressources (R)																		
R3.01	Marketing Mix - 2	UE 3.1	2											13,5				
R3.02	Entretien de vente			UE 3.2	3										21			
R3.03	Principes de la communication digitale					UE 3.3	3							13,5				
R3.04	Etudes marketing - 3	UE 3.1	1,5												21			
R3.05	Environnement économique international	UE 3.1	1,5											13,5				
R3.06	Droit des activités commerciales - 1	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5							13,5				
R3.07	Techniques quantitatives et représentations - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5							13,5				
R3.08	Tableau de bord commercial	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5							13,5				
R3.09	Psychologie sociale du travail	UE 3.1	1											13,5				
R3.10	Anglais appliqué au commerce - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	1	UE 3.3	1								21			
R3.11	LV B appliquée au commerce - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	1	UE 3.3	1								21			
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				19,5			
R3.13	Expression, 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				21			
R3.14	PPP - 3	UE 3.1	0,5	UE 3.2	0,5	UE 3.3	0,5							10				
R3.15BDMRC	Marketing B2B							UE 3.4	4					13,5				
R3.16BDMRC	Fondamentaux de la relation client									UE 3.5	4			13,5				

Bachelor Universitaire Technologique			Année 2025-2026			Responsable de Formation : Laure MANOURY		
S4 - FI - Parcours Business Développement et management de la relation client			Niveau BUT 2			Secrétariat pédagogique : Rekouia KAIM		
UE 4.1	Bloc de Compétences 1 (BC1)	Niveau 2 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	Règle de calcul	Ressources affectées de leurs coefficients		
	Conduire les actions marketing	Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	6	10				
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										Contrôle des Connaissances et des Compétences									
S4 - FI - Parcours Business Développement et management de la relation client										répartition horaire par étudiant				1ère session					
Ressources & SAE			UE 4.1	Coef	UE 4.2	Coef	UE 4.3	Coef	UE 4.4	Coef	UE 4.5	Coef	CM	TD	TP	Autre	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																			
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						15		5			
SAE 4.2BDMRC	Pilotage commercial d'une organisation		UE 4.1	1	UE 4.2	1	UE 4.3	1						15		8			
SAE 4.3BDMRC	Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel								UE 4.4	3	UE 4.5	3		5		25			
	e-Portfolio		UE 4.1	1	UE 4.2	1	UE 4.3	1	UE 4.4	1	UE 4.5	1		15					
	Stage		UE 4.1	2	UE 4.2	2	UE 4.3	2	UE 4.4	2	UE 4.5	2		10					
Ressources (R)																			
R4.01	Stratégie marketing		UE 4.1	3										13,5			CCI	E et/ou O	100%
R4.02	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur				UE 4.2	3									15				
R4.03	Conception d'une campagne de communication						UE 4.3	3						13,5					
R4.04	Droit du travail		UE 4.1	0,5	UE 4.2	0,5	UE 4.3	0,5						13,5					
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			15				
R4.06	LV B appliquée 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			15				
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			15				
R4.08	PPP - 4								UE 4.4	0,5	UE 4.5	0,5		7					
R4.09BDMRC	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale								UE 4.4	3				15					
R4.10BDMRC	Relation client omnicanal										UE 4.5	3		24					