

Bachelor Universitaire Technologique			Année 2025-2026			Responsable de Formation : Laure MANOURY		
S3 - FI - Parcours Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat			Niveau BUT 2			Secrétariat pédagogique : Rekouia KAIM		
<b>UE 3.1</b>	<b>Bloc de Compétences 1 (BC1)</b>	<b>Niveau 2 de la compétence</b>	<b>ECTS</b>	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			
<b>UE 3.2</b>	<b>Bloc de Compétences 2 (BC2)</b>	<b>Niveau 2 de la compétence</b>	<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE				
	Vendre une offre commerciale	Pour mener un entretien de vente simple	7	10				
<b>UE 3.3</b>	<b>Bloc de Compétences 3 (BC3)</b>	<b>Niveau 2 de la compétence</b>	<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE				
	Communiquer l'offre commerciale	Pour élaborer un plan de communication	8	10				
<b>UE 3.4</b>	<b>Bloc de compétence 4 (BC4)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>	<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE				
	Gérer une activité digitale	Pour participer activement au projet digital	4	10				
<b>UE 3.5</b>	<b>Bloc de compétence 5 (BC5)</b>	<b>Niveau 1 de la compétence</b>	<b>ECTS</b>	Coefs de l'UE				
	Développer un projet e-business	Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active	4	10				

Bachelor Universitaire Technologique							Contrôle des Connaissances et des Compétences														
S3 - FI - Parcours Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat							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			
<b>SAE</b>																					
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	CCI	E et/ou O	100%			
SAE 3.2MDEE	Démarche de création d'entreprise en contexte digitale	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 3.3MDEE	Analyse d'une activité digitale							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				8								
<b>Ressources (R)</b>																					
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								
R3.15MDEE	Stratégie de marketing digital							UE 3.4	4				13,5								
R3.16MDEE	Créativité et innovation									UE 3.5	4		13,5								

<b>Bachelor Universitaire Technologique</b>		Année <b>2025-2026</b>	<b>Responsable de Formation : Laure MANOURY</b>		
<b>S4 - FI - Parcours Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat</b>		Niveau <b>BUT 2</b>	<b>Secrétariat pédagogique : Rekouia KAIM</b>		
<b>UE 4.1</b>	<b>Bloc de Compétences 1 (BC1)</b> Conduire les actions marketing	<b>Niveau 2 de la compétence</b> Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante	<b>ECTS</b> <b>6</b>	Coefs de l'UE <b>10</b>	Règle de calcul  Ressources affectées de leurs coefficients
<b>UE 4.2</b>	<b>Bloc de Compétences 2 (BC2)</b> Vendre une offre commerciale	<b>Niveau 2 de la compétence</b> Pour mener un entretien de vente simple	<b>ECTS</b> <b>6</b>	Coefs de l'UE <b>10</b>	
<b>UE 4.3</b>	<b>Bloc de Compétences 3 (BC3)</b> Communiquer l'offre commerciale	<b>Niveau 2 de la compétence</b> Pour élaborer un plan de communication	<b>ECTS</b> <b>6</b>	Coefs de l'UE <b>10</b>	
<b>UE 4.4</b>	<b>Bloc de compétence 4 (BC4)</b> Gérer une activité digitale	<b>Niveau 1 de la compétence</b> Pour participer activement au projet digital	<b>ECTS</b> <b>6</b>	Coefs de l'UE <b>10</b>	
<b>UE 4.5</b>	<b>Bloc de compétence 5 (BC5)</b> Développer un projet e-business	<b>Niveau 1 de la compétence</b> Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active	<b>ECTS</b> <b>6</b>	Coefs de l'UE <b>10</b>	

<b>Bachelor Universitaire Technologique</b>									<b>Contrôle des Connaissances et des Compétences</b>												
<b>S4 - FI - Parcours Marketing Digital, e-business et entrepreneuriat</b>									<b>répartition horaire par étudiant</b>				<b>1ère session</b>								
Ressources & SAE									CM	TD	TP	Autre	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul						
<b>SAE</b>																					
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 4.2	Pilotage commercial d'une organisation								UE 4.1	1	UE 4.2	1	UE 4.3	1			15	8			
SAE 4.3MDEE	Création de site web												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		
<b>Ressources (R)</b>																					
R4.01	Stratégie marketing								UE 4.1	3							13,5				
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				
R4.09MDEE	Conduite de projet digital												UE 4.4	1,5			15				
R4.10MDEE	Stratégie e-commerce												UE 4.4	1,5			15				
R4.11MDEE	Business model - 1													UE 4.5	3		15				