

UE 5.1	Bloc de Compétences 1 (BC1)	Niveau 3 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	Règle de calcul
	Conduire les actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	8	10	Ressources affectées de leurs coefficients
UE 5.2	Bloc de Compétences 2 (BC2)	Niveau 3 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Vendre une offre commerciale	Pour mener un entretien de vente complexe	8	10	
UE 5.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)	Niveau 2 de la compétence			
UE 5.4	Bloc de compétence 4 (BC4)	Niveau 2 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale	7	10	
UE 5.5	Bloc de compétence 5 (BC5)	Niveau 2 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Manager la relation client	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client	7	10	

Bachelor Universitaire Technologique TCC parcours BDMRC - semestre 5										Contrôle des Connaissances et des Compétences								
										répartition horaire par étudiant				1ère session				
Ressources & SAE		UE 5.1	Coef	UE 5.2	Coef	UE 5.3	Coef	UE 5.4	Coef	UE 5.5	Coef	CM	TD	TP	Autre (autonomie en projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
<b>SAE</b>																	E et/ou O	100%
SAE 5.1	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	UE 5.1	8	UE 5.2	8			UE 5.4	7	UE 5.5	7		64		80			
	e-Portfolio												16		12			
	Période en entreprise																	
<b>Ressources (R)</b>																		
R5.01	Stratégie d'entreprise -1	UE 5.1	3										15					
R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques -1			UE 5.2	3								15					
R5.03	Financement et régulation de l'économie	UE 5.1	1					UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.04	Droit des activités commerciale - 2	UE 5.1	1	UE 5.2	0,5			UE 5.4	0,5				12					
R5.05	Analyse financière	UE 5.1	1	UE 5.2	0,5					UE 5.5	0,5		12					
R5.06	Anglais appliqué au commerce- 5	UE 5.1	0,5	UE 5.2	0,5			UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.07	LVB appliquée au commerce -5 - Espagnol	UE 5.1	0,5	UE 5.2	0,5			UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.07	LVB appliquée au commerce -5 - Allemand	UE 5.1	0,5	UE 5.2	0,5			UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.08	Expression, communication, culture -5	UE 5.1	0,5	UE 5.2	0,5			UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.09	PPP -5	UE 5.1	0,5	UE 5.2	0,5			UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.10BDMRC	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client							UE 5.4	0,5	UE 5.5	0,5		12					
R5.11BDMRC	Développement des pratiques managériales							UE 5.4	2				20					
R5.12BDMRC	Management de la valeur client									UE 5.5	2		20					
R5.13BDMRC	Marketing des services									UE 5.5	3		18					
R5.14BDMRC	Pilotage de l'équipe commerciale								2				18					

TCC Parcours **Business Développement et management de la relation client** Niveau BUT 3

Secrétariat pédagogique

Nathalie Zirojevic

UE 6.1	Bloc de Compétences 1 (BC1)	Niveau 3 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	Règle de calcul
	Conduire les actions marketing	Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	5	10	Ressources affectées de leurs coefficients
UE 6.2	Bloc de Compétences 2 (BC2)	Niveau 3 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Vendre une offre commerciale	Pour mener un entretien de vente complexe	5	10	
UE 6.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)	Niveau 2 de la compétence			
UE 6.4	Bloc de compétence 4 (BC4)	Niveau 2 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale	10	10	
UE 6.5	Bloc de compétence 5 (BC5)	Niveau 2 de la compétence	ECTS	Coefs de l'UE	
	Manager la relation client	Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client	10	10	

Bachelor Universitaire Technologique								Contrôle des Connaissances et des Compétences										
TCC parcours BDMRC S6								répartition horaire par étudiant				1ère session						
Ressources & SAE		UE 6.1	Coef	UE 6.2	Coef	UE 6.3	Coef	UE 6.4	Coef	UE 6.5	Coef	CM	TD	TP	Autre (autonomie en projet)	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
<b>SAE</b>																		
SAE DSF + SAE S6		UE 6.1	1	UE 6.2	1			UE 6.4	4	UE 6.5	4		16		50			
e-Portfolio et période entreprise		UE 6.1	2	UE 6.2	2			UE 6.4	2	UE 6.5	2		16		50			
<b>Ressources (R)</b>																		
R6.01	Stratégie d'entreprise -2	UE 6.1	2										14					
R6.02	Négociateur dans des contextes spécifiques-2			UE 6.2	2								14					
R6.03 BDMRC	Management des comptes-clés (KAM)							UE 6.4	4				12					
R6.04 BDMRC	Nouveaux comportements des clients									UE 6.5	4		12					