

Bachelor Universitaire Technologique		Année 2025-2026		Responsable de Formation : Salim AZAR				
S5 - Parcours Business Développement et management de la relation client		Niveau BUT 3		Secrétariat pédagogique : Rékouia Kaim				
UE 5.1	Bloc de Compétences 1 (BC1) Conduire les actions marketing	Niveau 3 de la compétence Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités				ECTS	Coefs de l'UE	Règle de calcul Ressources affectées de leurs coefficients
		8	10					
UE 5.2	Bloc de Compétences 2 (BC2) Vendre une offre commerciale	Niveau 3 de la compétence Pour mener un entretien de vente complexe				ECTS	Coefs de l'UE	
		8	10					
UE 5.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)	Niveau 2 de la compétence						
UE 5.4	Bloc de compétence 4 (BC4) Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Niveau 2 de la compétence Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale				ECTS	Coefs de l'UE	
		7	10					
UE 5.5	Bloc de compétence 5 (BC5) Manager la relation client	Niveau 2 de la compétence Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client				ECTS	Coefs de l'UE	
		7	10					

Bachelor Universitaire Technologique							Contrôle des Connaissances et des Compétences											
S5 - Parcours Business Développement et management de la relation client							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	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																		
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		60	30				
	e-Portfolio	UE 5.1	0	UE 5.2	0			UE 5.4	0	UE 5.5	0		16					
Ressources (R)																		
R5.01	Stratégie d'entreprise -1	UE 5.1	3										10,5					
R5.02	Négociateur dans des contextes spécifiques -1			UE 5.2	3									15				
R5.03	Financement et régulation de l'économie	UE 5.1	2										10,5					
R5.04	Droit des activités commerciale - 2	UE 5.1	1	UE 5.2	1								10,5					
R5.05	Analyse financière	UE 5.1	1	UE 5.2	1								10,5					
R5.06	Anglais appliqué au commerce- 5		0,5		0,5			0,5		0,5				15		cc	E et/ou O	100%
R5.07	LVB appliquée au commerce -5		0,5		0,5			0,5		0,5				15				
R5.08	Expression, communication , culture -5		0,5		0,5			0,5		0,5				15				
R5.09	PPP -5		0,5		0,5			0,5		0,5				9				
R5.10BDMRC	Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la relation client							0,5		0,5				12				
R5.11BDMRC	Développement des pratiques managériales							2						18				
R5.12BDMRC	Management de la valeur client									2				16,5				
R5.13BDMRC	Marketing des services									3				19,5				
R5.14BDMRC	Pilotage de l'équipe commerciale							2						18				

Bachelor Universitaire Technologique		Année 2025-2026	Responsable de Formation : Salim AZAR		
S6 - Parcours Business Développement et management de la relation client		Niveau BUT 3	Secrétariat pédagogique : Rekouia KAIM		
UE 6.1	Bloc de Compétences 1 (BC1) Conduire les actions marketing	Niveau 3 de la compétence Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	ECTS 5	Coefs de l'UE 10	Règle de calcul Ressources affectées de leurs coefficients
UE 6.2	Bloc de Compétences 2 (BC2) Vendre une offre commerciale	Niveau 3 de la compétence Pour mener un entretien de vente complexe	ECTS 5	Coefs de l'UE 10	
UE 6.3	Bloc de Compétences 3 (BC3)	Niveau 2 de la compétence			
UE 6.4	Bloc de compétence 4 (BC4) Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation	Niveau 2 de la compétence Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale	ECTS 10	Coefs de l'UE 10	
UE 6.5	Bloc de compétence 5 (BC5) Manager la relation client	Niveau 2 de la compétence Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client	ECTS 10	Coefs de l'UE 10	

Bachelor Universitaire Technologique							Contrôle des Connaissances et des Compétences											
S6 - Parcours Business Développement et management de la relation client							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	(1) type de contrôle	(2) type d'épreuve	règle de calcul
SAE																		
	Période en entreprise	UE 6.1	1	UE 6.2	1			UE 6.4	4	UE 6.5	4				40			
	e-Portfolio	UE 6.1	2	UE 6.2	2			UE 6.4	2	UE 6.5	2		30		46			
Ressources (R)																		
R6.01	Stratégie d'entreprise -2	UE 6.1	2										12					
R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques-2			UE 6.2	2								18					
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					