

Maquette des enseignements

BUT3 TC-MMPV - ALTERNANT - 2023-2024

			VOLUME HORAIRE					
ECTS	Coef	Lib long	CM	TD	TP	Stage et autre	Total heures étudiant	
30	62	SEMESTRE 5 - BUT 3 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT	16	332	16	20	364	
9	17,5	S5UE1 - Marketing	14	196		20	210	
	3	Stratégie d'entreprise-1	2	14			16	
	2	Financement et régulation de l'économie	2	12			14	
	1	Droit des activités commerciales-2	2	12			14	
	1	Analyse financière	2	12			14	
	0,5	Anglais appliqué au commerce-5	2	12			14	
	0,5	LVB appliquée au commerce 5	2	12			14	
	1	Expression Communication Culture 5	2	14			16	
	0,5	PPP-5		10			10	
	X	Portfolio		20		20	20	
	8	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente		78			78	
7	15,5	S5UE2 - Vente	2	8	10		20	
	3	Négocier dans des contextes spécifiques-1	2	8	10		20	
	1	Droit des activités commerciales-2						
	1	Analyse financière						
	0,5	Anglais appliqué au commerce-5						
	0,5	LVB appliquée au commerce 5						
	1	Expression Communication Culture 5						
	0,5	PPP-5						
	X	Portfolio						
	8	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente						
6	13	S5UE3 - Manager une équipe commerciale		36	6		42	
	0,5	RCN appliquées au marketing et management du point de vente		10	6		16	
	3	Management d'équipe-2		14			14	
	1	Spé MMPV 1		12			12	
	0,5	Anglais appliqué au commerce-5						
	0,5	LVB appliquée au commerce 5						
	0,5	PPP-5						
	7	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente						
8	16	S5UE4 - Piloter un espace de vente		92			92	
	0,5	RCN appliquées au marketing et management du point de vente						
	3	Parcours expérience client		36			36	
	1	Supply chain		16			16	
	1	Droit de la distribution		20			20	
	1	Trade marketing		20			20	
	1	Spé MMPV 1						
	0,5	Anglais appliqué au commerce-5						
	0,5	LVB appliquée au commerce 5						
	0,5	PPP-5						
	7	SAE5-1 Approche omnicanal du point de vente						
30	32	SEMESTRE 6 - BUT 3 - TC Parc. MMPV-ALTERNANT		175	10	65	185	
5	5	S6UE1 - Marketing		52		65	52	
	2	Stratégie d'entreprise 2		14			14	
	2	Portfolio		20		65	20	
	1	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6		18			18	
5	5	S6UE2 - Vente		6	10		16	
	2	Négocier dans des contextes spécifiques 2		6	10		16	
	2	Portfolio						
	1	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6						
10	11	S6UE3 - Manager une équipe commerciale		26			26	
	4	Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise		16			16	
	1	Spé MMPV 2		10			10	
	2	Portfolio						
	4	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6						
10	11	S6UE4 - Piloter un espace de vente		91			91	
	4	Prise de décision - pilotage		16			16	
	1	Spé MMPV 2						
	2	Portfolio						
	4	SAE6-1Stage Marketing et Managment du Point de vente S6						
	X	Encadrement de projet		75			75	