



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*



**UNIVERSITÉ
TOULOUSE III**
PAUL SABATIER



**Ouverture du parcours alternant BUT 2
Techniques de Commercialisation de l'IUT
de Tarbes.**

Conseil d'administration du 7 novembre 2022

Délibération 2022/11/CA-035

Vu le code de l'éducation, notamment ses articles L. 712-1 et L. 712-3 ;

Vu les statuts de l'Université Toulouse III – Paul Sabatier et notamment son article 30 ;

Vu l'avis de la Commission formation et vie universitaire du 27 septembre 2022 ;

**Après en avoir délibéré, les conseillers approuvent l'ouverture du parcours alternant BUT 2
Techniques de Commercialisation de l'IUT de Tarbes (document joint).**

Toulouse, le 7 novembre 2022
Le Président,



JM
★ Jean-Marc BROTO

Délibération adoptée à la majorité des votes exprimés

Nombre de membres : 36

Nombre de membres présents ou représentés : 33

Nombre de voix favorables : 32

Nombre de voix défavorables : 0

Nombre d'abstentions : 1

Ne prennent pas part au vote : 0

Identification	
Composante	IUT Tarbes
Libellé formation	BUT 2A TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT & MANAG. RELAT° CLIENT ALT
VDI	G2TZCD 221
VET	A CRÉER
Département / CIP	TC / TC
Année universitaire de création	2022-2023

Approbation instances	
Conseil d'IUT	mercredi, septembre 21, 2022
CFVU UT3	
Date màj	

MAQUETTE

type	Libellé long (60 caractères)	Libellé court (25 caractères)	Code APOGEE (Réservé Scol.)	ECTS	Nature	Total heures	Total heures CM/TD/TP	CM	TD	TP	TP1,5	heures de projet	Stage (en semaines)
	BUT 2A TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT & MANAG. RELAT° CLIENT	BUT 2A TC - BUSINESS DÉV.		60	VET	427,5	427,5	0,0	427,5	0,0	0,0	0,0	0,0
SEM 3	Semestre 3		0	30	SEM	249,0	249,0	0,0	249,0	0,0	0,0	0,0	0
SEM 4	Semestre 4		0	30	SEM	178,5	178,5	0,0	178,5	0,0	0,0	0,0	0
Bloc A	Bloc Connaiss. Comp MARKETING NIVEAU 2	MARKETING NIVEAU 2	G2TTC1AB		BLCC	116,416667	116,4166667	0	116,416667	0	0	0	
UE 3.1 A xx	UE 3.1 Marketing	UE 3.1 Mk	0	6	MODI	84,10	84,10	0,00	84,10	0,00	0,00	0,00	
UE 4.1 A xx	UE 4.1 Marketing	UE 4.1 Mk	0	6	MODI	32,32	32,32	0,00	32,32	0,00	0,00	0,00	
Bloc B	Bloc Connaiss. Comp VENTE NIVEAU 2	VENTE NIVEAU 2	G2TTC2AB		BLCC	84,9166667	84,9166667	0	84,9166667	0	0	0	
UE 3.2 B xx	UE 3.2 Vente	UE 3.2 Vente	0	6	MODI	49,10	49,10	0,00	49,10	0,00	0,00	0,00	
UE 4.2 B xx	UE 4.2 Vente	UE 4.2 Vente	0	6	MODI	35,82	35,82	0,00	35,82	0,00	0,00	0,00	
Bloc C	Bloc Connaiss. Comp COMMUNICATION COMMERCIALE NIVEAU 2	COMMUNICATION NIVEAU 2	G2TTC3AB		BLCC	109,416667	109,4166667	0	109,416667	0	0	0	
UE 3.3 C xx	UE 3.3 Communication commerciale	UE 3.3 Com com	0	6	MODI	63,10	63,10	0,00	63,10	0,00	0,00	0,00	
UE 4.3 C xx	UE 4.3 Communication commerciale	UE 4.3 Com com	0	6	MODI	46,32	46,32	0,00	46,32	0,00	0,00	0,00	
Bloc D	Bloc Connaiss. Comp MARKETING DIGITALE NIVEAU 2	MARKETING DIGIT. NIVEAU 2	G2TTC4AB		BLCC	58,0833333	58,08333333	0	58,0833333	0	0	0	
UE 3.4 D xx	UE 3.4 Business Developpement	UE 3.4 Business Dev	0	6	MODI	26,35	26,35	0,00	26,35	0,00	0,00	0,00	
UE 4.4 D xx	UE 4.4 Business Developpement	UE 4.4 Business Dev	0	6	MODI	31,73	31,73	0,00	31,73	0,00	0,00	0,00	
Bloc E	Bloc Connaiss. Comp E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT NIVEAU 2	E-BUSINESS NIVEAU 2	G2TTC5AB		BLCC	58,0833333	58,08333333	0	58,0833333	0	0	0	
UE 3.5 E xx	UE 3.5 Relation client	UE 3.5 Rel client	0	6	MODI	26,35	26,35	0,00	26,35	0,00	0,00	0,00	
UE 4.5 E xx	UE 4.5 Relation client	UE 4.5 Rel client	0	6	MODI	31,73	31,73	0,00	31,73	0,00	0,00	0,00	

TC - BDMRC ALT - SEMESTRE 3

MAQUETTE

type	Libellé long (60 caractères)	Libellé court (25 caractères)	Code APOGEE (Réservé Scol.)	CNU	ECTS	Nature	Total heures	Total heures CM/TD/TP	CM	TD	TP	TP 1,5	heures de projet	Stage (en semaines)	ELP à choix ?	Remarque	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5
SEM 3	Semestre 3				30	SEM	249,00	249,00	0,00	249,00	0,00	0,00	0,00	0							
UE 3.1 A xx	UE 3.1 Marketing	UE 3.1 Mk			6	MODI	84,10	84,10	0,00	84,10	0,00	0,00	0,00								
UE 3.2 B xx	UE 3.2 Vente	UE 3.2 Vente			6	MODI	49,10	49,10	0,00	49,10	0,00	0,00	0,00								
UE 3.3 C xx	UE 3.3 Communication commerciale	UE 3.3 Com com			6	MODI	63,10	63,10	0,00	63,10	0,00	0,00	0,00								
UE 3.4 D xx	UE 3.4 Business Développement	UE 3.4 Business Dev			6	MODI	26,35	26,35	0,00	26,35	0,00	0,00	0,00								
UE 3.5 E xx	UE 3.5 Relation client	UE 3.5 Rel client			6	MODI	26,35	26,35	0,00	26,35	0,00	0,00	0,00								
liste	liste des ressources et SAE																				
Ressource 1	Ressource 3.1 - Marketing mix - 2	R3.1 Mk		600		MATC	14	14		14							X				
Ressource 2	Ressource 3.2 - Entretien de vente	R3.2 Vente		600		MATC	14	14		14								X			
Ressource 3	Ressource 3.3 - Principes de la communication digitale	R3.3 Com digit		600		MATC	14	14		14									X		
Ressource 4	Ressource 3.4 - Etudes marketing - 3	R3.4 Etude mk		600		MATC	14	14		14							X				
Ressource 5	Ressource 3.5 - Environnement économique international	R3.5 Eco		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X				
Ressource 6	Ressource 3.6 - Droit des activités commerciales	R3.6 Droit		300		MATC	17,5	17,5		17,5							X	X	X		
Ressource 7	Ressource 3.7 - Techniques quantitatives et représentation-3	R3.7 TQR		2500		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X		
Ressource 8	Ressource 3.8 - Tableau de bord commercial	R3.8 Gestion		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X		
Ressource 9	Ressource 3.9 - Psychologie sociale	R3.9 Psycho		1600		MATC	10,5	10,5		10,5							X				
Ressource 10	Ressource 3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	R3.10 Anglais		1100		MATC	14	14		14							X	X	X		
Ressource 11	Ressource 3.11 - LV B appliquée au commerce - 3	R3.11 LV2		1400		MATC	14	14		14							X	X	X		
Ressource 12	Ressource 3.12 - Ressources et culture numérique - 3	R3.12 Info		2700		MATC	14	14		14							X	X	X	X	X
Ressource 13	Ressource 3.13 - Expression, communication, culture - 3	R3.13 Expr com		7100		MATC	14	14		14							X	X	X	X	X
Ressource 14	Ressource 3.14 - PPP - 3	R3.14 PPP		600		MATC	7	7		7							X	X	X		
Ressource 15	Ressource 3.15.- Fondamentaux de la relation client	R3.15.Rel client		600		MATC	10,5	10,5		10,5											X
Ressource 16	Ressource 3.16.- Marketing B2B	R3.16.Mng B2B		600		MATC	10,5	10,5		10,5											X
Ressource 17	Option bonus	Option bonus		9999		MATC	0	0							oui	Heures mutualisées	X	X	X	X	X
Ressource 18	Sport	Sport	G2BON3SP	9999		MATC															
Ressource 19	LV	LV	G2BON3LV	9999		MATC															
Ressource 20	Engagement Etudiant	Engagement Etudiant	G2BON3EE	9999		MATC															
Ressource 21	Soutien Etudiants	Soutien Etudiants	GTTM3SOU	9999		MATC										heures mutualisées					
Ressource 22	Soutien	Soutien	GTTM3SO1	9999		MATC															
SAE 1	SAE 3.1 Portfolio - 3	SAE 3.1 Portfolio		600		MATC	7	7		7											
SAE 2	SAE 3.2 Pilotage projet en déployant techn. de communicat.	SAE 3.2 Pilot projet		600		MATC	17,5	17,5		17,5											
SAE 3	SAE 3.3 - Développement d'une expertise commerciale	SAE 3.3 Developper		600		MATC	10,5	10,5		10,5										X	X
SAE 4	SAE 3.4 - Démarche de création ou de reprise d'entreprise	SAE 3.4 Demarche		600		MATC	25	25		25							X	X	X	X	X
SAE 5	SAE 3.1 Portfolio - 3 P	SAE 3.1 Portfolio P		600		PRJB	8	0					8								
SAE 6	SAE 3.2 Pilotage projet en déployant techn. de communicat. P	SAE 3.2 Pilot projet P		600		PRJB	12	0					12								
SAE 7	SAE 3.3 - Développement d'une expertise commerciale P	SAE 3.3 Developper P		600		PRJB	16	0					16								

TC - BDMRC ALT - SEMESTRE 4

MAQUETTE

type	Libellé long (60 caractères)	Libellé court (25 caractères)	Code APOGEE (Réservé Scol.)	CNU	ECTS	Nature	Total heures	Total heures CM/TD/TP	CM	TD	TP	TP 1,5	heures de projet	Stage (en semaines)	ELP à choix ?	Remarque	UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5
SEM 4	Semestre 3	Semestre 4			30	SEM	178,50	178,50	0,00	178,50	0,00	0,00	0,00	0							
UE 4.1 A xx	UE 4.1 Marketing	UE 4.1 Mk			6	MODI	32,32	32,32	0,00	32,32	0,00	0,00	0,00								
UE 4.2 B xx	UE 4.2 Vente	UE 4.2 Vente			6	MODI	35,82	35,82	0,00	35,82	0,00	0,00	0,00								
UE 4.3 C xx	UE 4.3 Communication commerciale	UE 4.3 Com com			6	MODI	46,32	46,32	0,00	46,32	0,00	0,00	0,00								
UE 4.4 D xx	UE 4.4 Business Développement	UE 4.4 Business Dev			6	MODI	31,73	31,73	0,00	31,73	0,00	0,00	0,00								
UE 4.5 E xx	UE 4.5 Relation client	UE 4.5 Rel client			6	MODI	31,73	31,73	0,00	31,73	0,00	0,00	0,00								
liste	liste des ressources et SAE																				
Ressource 1	Ressource 4.1 - Stratégie marketing	R4.1 Strat		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X				
Ressource 2	Ressource 4.2 - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	R4.2 Nego		600		MATC	14	14		14								X			
Ressource 3	Ressource 4.3 - Conception d'une campagne de communication	R4.3 Com		600		MATC	10,5	10,5		10,5									X		
Ressource 4	Ressource 4.4 - Droit du travail	R4.4 Droit		300		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X		
Ressource 5	Ressource 4.5 - Anglais appliqué au commerce - 4	R4.5 Anglais		1100		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X	X	X
Ressource 6	Ressource 4.6 - LV B appliquée au commerce - 4	R4.6 LV2		1400		MATC	10,5	10,5		10,5					oui		X	X	X	X	X
Ressource 7	Ressource 4.7 - Expression Communication Culture - 4	R4.7 Expr com		7100		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X	X	X
Ressource 8	Ressource 4.8 - PPP - 4	R4.8 PPP		600		MATC	3,5	3,5		3,5										X	X
Ressource 9	Ressource 4.9 Fondamentaux du management équipe commerciale	R4.9 Fond du management		600		MATC	14	14		14										X	
Ressource 10	Ressource 4.10 Relation client omnicanal	R4.10 Relation client		600		MATC	14	14		14											X
Ressource 11	Option bonus	Option bonus	G2BON4U	9999		MATC	0	0		0					oui	Heures mutualisées	X	X	X	X	X
Ressource 12	Sport	Sport	G2BON4SP	9999		MATC															
Ressource 13	LV	LV	G2BON4LV	9999		MATC															
Ressource 14	Engagement Etudiant	Engagement Etudiant	G2BON4EE	9999		MATC															
SAE 1	SAE 4.1 Portfolio - 4	SAE 4.1 Portfolio		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X	X	X
SAE 2	SAE 4.2 Pilotage commercial d'une entreprise	SAE 4.2 Pilotage comm		600		MATC	17,5	17,5		17,5							X	X	X		
SAE 3	SAE 4.3 Evaluat. performance prjt en déployant techn. comm.	SAE 4.3 Eval perf		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X	X	X		
SAE 4	SAE 4.4 - Elaborat. plan actions commercial et relationnel	SAE 4.4 P4 Elab plan		600		MATC	14	14		14										X	X
SAE 5	SAE 4.5 P4 - Stage BDMRC	SAE 4.5 P4 Stage		600		STAT	3,5	3,5		3,5							X	X	X	X	X
SAE 6	SAE 4.1 Portfolio - 4 P	SAE 4.1 Portfolio P		600		PRJB	12	0					12								
SAE 7	SAE 4.2 Pilotage commercial d'une entreprise P	SAE 4.2 Pilotage comm P		600		PRJB	24	0					24								
SAE 8	SAE 4.3 Evaluat. performance prjt en déployant techn. comm.P	SAE 4.3 Eval perf P		600		PRJB	32	0					32								
SAE 9	SAE 4.4 - Elaborat. plan actions commercial et relationnel P	SAE 4.4 P4 Elab plan P		600		PRJB	24	0					24								
SAE 10	SAE 4 Adaptation locale	SAE 4.5 P4 Adapt Loc				MATC	14	14		14									X		