

Approbation de l'ouverture du parcours business développement et management relation client (BDMRC) spécifique alternants au sein du BUT 2 TC (techniques de commercialisation)

Commission de la Formation et de la Vie Universitaire du 27 septembre 2022

Délibération 2022/09/CFVU – 120

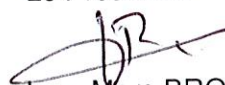
Vu le code de l'éducation, notamment son article L.712-6-1 ;

Vu les statuts de l'Université Toulouse III – Paul Sabatier, notamment son article 35 ;

Après en avoir délibéré, les conseillers approuvent l'ouverture du parcours business développement et management relation client (BDMRC) spécifique alternants au sein du BUT 2 TC (techniques de commercialisation).

Toulouse, le 27 septembre 2022

Le Président


Jean-Marc BROTO



Nombre de membres : 40
Nombre de membres présents ou représentés : 20

Nombre de voix favorables : 20
Nombre de voix défavorables : 0
Nombre d'abstentions : 0
Ne prennent pas part au vote : 0
Nombre de votes blancs : 0

Identification	
Composante	IUT Tarbes
Libellé formation	BUT 2A TC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT & MANAG. RELAT [®] CLIENT ALT
VDI	GZTZCD 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	mardi, septembre 27, 2022
Date maj	

MAQUETTE													
type	Libellé long (60 caractères)	Libellé court (25 caractères)	Code APOGEE (Réserve Scol.)	ECTS	Nature	Total heures	Total heures CM/TD/TP	CM	TD	TP	TP1,5	heures de projet	Stage (en semaines)
SEM 3	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 4	Semestre 3		0	30	SEM	249,0	249,0	0,0	249,0	0,0	0,0	0,0	0
	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	GZTTCIAB		BLCC	116,416667	116,416667	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	GZTTCZAB		BLCC	84,916667	84,916667	0	84,916667	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	GZTTC3AB		BLCC	109,416667	109,416667	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	GZTTC4AB		BLCC	58,08333333	58,08333333	0	58,08333333	0	0	0	
UE 3.4 D xx	UE 3.4 Business Développement	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 Développement	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	GZTTC5AB		BLCC	58,08333333	58,08333333	0	58,08333333	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																							
Type	Semestre 3	Libellé long (60 caractères)	Libellé court (25 caractères)	Code APOGEE (Réserve Scol.)	CNU	ECTS	Nature	Total heures	Total heures CM/TD/TP	CM	TD	TP	TP 1,5	heures de projet	Stage (en semaines)	ETP à choix ?	Remarque	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5	
																							SAE
SAE 1	UE 3.1 Marketing	UE 3.1 Mk			600	30	SEM	249,00	249,00	0,00	249,00	0,00	0,00	0,00	0								
SAE 2	UE 3.2 Vente	UE 3.2 Vente			600	6	MODI	84,10	84,10	0,00	84,10	0,00	0,00	0,00									
SAE 3	UE 3.3 Com com	UE 3.3 Communication commerciale			600	6	MODI	49,10	49,10	0,00	49,10	0,00	0,00	0,00									
SAE 4	UE 3.4 Business Dev	UE 3.4 Business Development			600	6	MODI	63,10	63,10	0,00	63,10	0,00	0,00	0,00									
SAE 5	UE 3.5 Rel client	UE 3.5 Relation client			600	6	MODI	26,35	26,35	0,00	26,35	0,00	0,00	0,00									
SAE 6	Res 3.1 - Marketing mix - 2	R3.1 Mk			600		MATC	14	14		14							X					
SAE 7	Res 3.2 - Entretien de vente	R3.2 Vente			600		MATC	14	14		14								X				
SAE 8	Res 3.3 - Principes de la communication digitale	R3.3 Com digit			600		MATC	14	14		14									X			
SAE 9	Res 3.4 - Etudes marketing - 3	R3.4 Etude mk			600		MATC	14	14		14									X			
SAE 10	Res 3.5 - Environnement économique international	R3.5 Eco			600		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 11	Res 3.6 - Droit des activités commerciales	R3.6 Droit			300		MATC	17,5	17,5		17,5												
SAE 12	Res 3.7 - Techniques quantitatives et statistiques	R3.7 TQR			2500		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 13	Res 3.8 - Tableau de bord commercial	R3.8 Gestion			600		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 14	Res 3.9 - Psychologie sociale	R3.9 Psycho			1600		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 15	Res 3.10 - Anglais appliqué au commerce - 3	R3.10 Anglais			1100		MATC	14	14		14												
SAE 16	Res 3.11 - LV B appliqués au commerce - 3	R3.11 LV2			1400		MATC	14	14		14												
SAE 17	Res 3.12 - Ressources et culture numérique - 3	R3.12 Info			2700		MATC	14	14		14												
SAE 18	Res 3.13 - Expression, communication, culture - 3	R3.13 Expr Com			7100		MATC	14	14		14												
SAE 19	Res 3.14 - PPP - 3	R3.14 PPP			600		MATC	7	7		7												
SAE 20	Res 3.15 - Fondamentaux de la relation client	R3.15 Rel client			600		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 21	Res 3.16 - Marketing B2B	R3.16 Mng B2B			600		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 22	Option bonus	Option bonus			9999		MATC	0	0		0												
SAE 23	Sport	Sport	Sport	G2BONSP	9999		MATC																
SAE 24	LV	LV	LV	G2BONSLV	9999		MATC																
SAE 25	Engagement Etudiant	Engagement Etudiant	Engagement Etudiant	G2BONSEE	9999		MATC																
SAE 26	Soutien Etudiants	Soutien Etudiants	Soutien Etudiants	GTTM3SOU	9999		MATC																
SAE 27	Soutien	Soutien	Soutien	GTTM3SOI	9999		MATC																
SAE 28	SAE 3.1 Portfolio - 3	SAE 3.1 Portfolio	SAE 3.1 Portfolio		600		MATC	7	7		7												
SAE 29	SAE 3.2 Pilotage projet en déployant techn. de communicat.	SAE 3.2 Pilot projet	SAE 3.2 Pilot projet		600		MATC	17,5	17,5		17,5												
SAE 30	SAE 3.3 - Développement d'une expertise commerciale	SAE 3.3 Developper	SAE 3.3 Developper		600		MATC	10,5	10,5		10,5												
SAE 31	SAE 3.4 - Demarche de creation ou de reprise d'entreprise	SAE 3.4 Demarche	SAE 3.4 Demarche		600		MATC	25	25		25												
SAE 32	SAE 3.1 Portfolio - 3 P	SAE 3.1 Portfolio P	SAE 3.1 Portfolio P		600		PRIB	8	0		0			8									
SAE 33	SAE 3.2 Pilotage projet en déployant techn. de communicat. P	SAE 3.2 Pilot projet P	SAE 3.2 Pilot projet P		600		PRIB	12	0		0			12									
SAE 34	SAE 3.3 - Développement d'une expertise commerciale P	SAE 3.3 Developper P	SAE 3.3 Developper P		600		PRIB	16	0		0			16									



MAQUETTE														TC - BDMRC ALI - SEMESTRE 4							
Libellé long (60 caractères)	Libellé court (25 caractères)	Code APOGEE (Réserve Scol.)	CNU	ECTS	Nature	Total heures CM/TP/TP	Total heures	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	
Semestre 3																					
Semestre 4																					
UE 4.1 Marketing	UE 4.1 Mkt			6	MODI	32,32	32,32	0,00	32,32	0,00	0,00	0,00	0								
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 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 Business Development	UE 4.4 Business Dev			6	MODI	31,73	31,73	0,00	31,73	0,00	0,00	0,00									
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 des ressources et SAE																					
Ressource 1	R4.1 Strat		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X					
Ressource 2	R4.2 Nego		600		MATC	14	14		14								X				
Ressource 3	R4.3 Com		600		MATC	10,5	10,5		10,5									X			
Ressource 4	R4.4 Droit		300		MATC	10,5	10,5		10,5							X					
Ressource 5	R4.5 Anglais		1100		MATC	10,5	10,5		10,5							X					X
Ressource 6	R4.6 LV2		1400		MATC	10,5	10,5		10,5					oui		X					X
Ressource 7	R4.7 Expr com		7100		MATC	10,5	10,5		10,5							X					X
Ressource 8	R4.8 PPP		600		MATC	3,5	3,5		3,5												X
Ressource 9	R4.9 Fondementaux du management équipe commerciale		600		MATC	14	14		14												X
Ressource 10	R4.10 Relation client commercial		600		MATC	14	14		14												X
Ressource 11	Option bonus	G2BONAU	9999		MATC	0	0		0					oui	Heures mutualisées	X					X
Ressource 12	Sport	G2BONASP	9999		MATC																
Ressource 13	LV	G2BONALV	9999		MATC																
Ressource 14	Engagement Etudiant	G2BONEE	9999		MATC																
SAE 1	SAE 4.1 Portfolio - 4		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X					X
SAE 2	SAE 4.2 Pilotage commercial d'une entreprise		600		MATC	17,5	17,5		17,5							X					X
SAE 3	SAE 4.3 Evaluat. performance pft en deployant techn. comm.		600		MATC	10,5	10,5		10,5							X					X
SAE 4	SAE 4.4 - Elaborat. plan actions commercial et relationnel		600		MATC	14	14		14							X					X
SAE 5	SAE 4.5 PA - Stage BDMRC		600		STAT	3,5	3,5		3,5							X					X
SAE 6	SAE 4.1 Portfolio - 4 P		600		PRIB	12	0					12									
SAE 7	SAE 4.2 Pilotage commercial d'une entreprise P		600		PRIB	24	0					24									
SAE 8	SAE 4.3 Evaluat. performance pft en deployant techn. comm. P		600		PRIB	32	0					32									
SAE 9	SAE 4.4 - Elaborat. plan actions Commercial et relationnel P		600		PRIB	24	0					24									
SAE 10	SAE 4.5 PA Adapt. Loc				MATC	14	14		14												X

