

Approbation des MCCC 2021-2022 des BUT Réo des
départements Techniques de Commercialisation et
Gestion des Entreprises et des Administrations

Commission de la Formation et de la Vie Universitaire du 23 novembre 2021

Délibération 2021/11/CFVU – 148

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 les modalités de contrôle des connaissances et des compétences 2021-2022 des BUT Réo des départements Techniques de Commercialisation et Gestion des Entreprises et des Administrations.

Toulouse, le 23 novembre 2021

Le Président


Jean-Marc BROTO



Nombre de membres : 40
Nombre de membres présents ou représentés : 23

Nombre de voix favorables : 23
Nombre de voix défavorables : 0
Nombre d'abstentions : 0
Ne prennent pas part au vote : 0
Nombre de votes blancs : 0

Type	MAQUETTE S1				SEMESTRE 2			Epreuve 1			Epreuve 2			Epreuve 3			Epreuve 4			Epreuve 5			
	Libelle long (40 caractères)	Libelle court (25 caractères)	Code APOGEE (Réserve Scol)	ECTS	Nature	Total heures	Total crédits ECTS	UE 1	UE 2	UE 3	NATURE	TYPE	COEF.	NATURE	TYPE	COEF.	NATURE	TYPE	COEF.	NATURE	TYPE	COEF.	
SEM 2	Semestre 2				SEM	621.50	531.50																
UE 1 / A xx	UE 1 POUR CONSTRUIRE UNE OFFRE COMMERCIALE SIMPLE	CONSTRUIRE UNE OFFRE COMMERCIALE SIMPLE	BTR21AU	60	MODI	240.33	248.00																
UE 2.2 B xx	UE 2 POUR PREPARER L'ENTRETIEN DE VENTE	PREPARER L'ENTRETIEN DE VENTE	BTR22AU		MODI	176.33	144.00																
UE 2.3 C xx	UE 3 POUR STRUCTURER UN PLAN DE COMMUNICATION	STRUCTURER LA COM COMMUNICATION	BTR23AU		MODI	176.33	144.00																
Libre	Libre des ressources et SAE																						
Ressource	Fondementaux de la communication	Com. Com	BTR2R01		MATC	22	22	2.00			écrit	CC	50%	écrit	CC	50%							
Ressource	Environnement juridique de l'entreprise	Env. juridique	BTR2R02		MATC	18	18	1.00			écrit	CC	30%	écrit	CC	30%							
Ressource	Fondementaux de la vente	Fondementaux vente	BTR2R03		MATC	22	22	3.00			écrit	CC	80%	oral	CC	20%							
Ressource	Fondementaux du marketing et comportement du consommateur	Fondementaux marketing	BTR2R04		MATC	30	30	2.5			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
Ressource	Environnement économique de l'entreprise	Env. économique	BTR2R05		MATC	14	14	1.00			écrit	CC	40%	écrit	CC	30%	oral	CC	30%				
Ressource	Plan et organisation de l'entreprise sur son marché	Orga. et organisation de l'entreprise sur son marché	BTR2R06		MATC	14	14	1.00			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
Ressource	Initiation à la Conduite de projet	Conduite de projet	BTR2R07		MATC	4	4	0.5			oral	CC	100%										
Ressource	Éléments financiers de l'entreprise	Els Financiers	BTR2R08		MATC	18	18	0.5			écrit	CC	13%	écrit	CC	13%	écrit	CC	30%	écrit	CC	30%	14%
Ressource	Éléments de la Communication Commerciale	Com. Com	BTR2R09		MATC	22	22	3.00			étude de cas	CC	30%	étude de cas	CC	30%	étude de cas	CC	40%				
Ressource	Gestion et conduite de projet	Conduite de projet	BTR2R10		MATC	0	0	0.00			module non effectué et non évalué												
Ressource	Expression Communication Culture	Exp. Com et culture	BTR2R11		MATC	36	36	0.5			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
Ressource	Ressources et culture numériques	Ressources numériques	BTR2R12		MATC	32	32	1.00			écrit	CC	45%	écrit	CC	45%	participation	CC	10%				
Ressource	Couls, marges et prix d'une offre simple	Comptabilité de gestion simple	BTR2R13		MATC	18	18	0.5			écrit	CC	14%	écrit	CC	13%	écrit	CC	13%	écrit	CC	30%	30%
Ressource	Relations contractuelles Commerciales	Env. juridique 2	BTR2R14		MATC	18	18	0.5			écrit	CC	30%	écrit	CC	70%							
Ressource	Langue A appliquée au commerce	Anglais	BTR2R15		MATC	36	36	0.5			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
Ressource	Langue B appliquée au commerce	LV2	BTR2R16		MATC	36	36	0.5			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
Ressource	LV2 Espagnol	LV2 Espagnol	BTR2R17		MATC	0	0	0.5															
Ressource	LV2 autre	LV2 autre	BTR2R18		MATC	0	0	0.5															
Ressource	Prospection et négociation	Prospection négociation	BTR2R19		MATC	22	22	3.00			écrit	CC	80%	oral	CC	20%							
Ressource	Marketing mix	Marketing mix	BTR2R20		MATC	18	18	1.50			écrit	CC	33%	écrit	CC	33%	soutenance	CC	34%				
Ressource	Connaissance des canaux de commercialisation & distribution	Distribution	BTR2R21		MATC	12	12	1.00			oral	CC	33%	écrit	CC	33%							
Ressource	Etudes marketing	Etudes marketing 2	BTR2R22		MATC	36	36	1.50			écrit	CC	70%	oral	CC	30%							
Ressource	Techniques quantitatives et représentations	Techniques quantitatives	BTR2R23		MATC	36	36	1.00			écrit	CC	20%	écrit 1	CC	30%	écrit 2	CC	30%	écrit 2	CC	20%	
Ressource	Psychologie sociale	Psychologie sociale	BTR2R24		MATC	10	10	0.5			écrit	CC	40%	écrit	CC	60%							
Ressource	PPP	PPP	BTR2R25		MATC	38	38	1.00			écrit	CC	100%										
SAE	SAE 2.1 Marketing S2	SAE 2.1 Marketing 1 S2	BTR2S01		MATC	16	16	4.00			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
SAE	SAE 2.1 Marketing S2 Projet	SAE 2.1 Marketing 2 S2	BTR2S02		PRJ	10	0	0.00			écrit	CC	60%	écrit	CC	40%							
SAE	SAE 2.2 Vente S2	SAE 2.2 Vente 1 S2	BTR2S03		MATC	16	16	4.00			écrit	CC	60%	oral	CC	40%							
SAE	SAE 2.2 Vente S2 Projet	SAE 2.2 Vente 2 S2	BTR2S04		PRJ	10	0	0.00			écrit	CC	60%	oral	CC	40%							
SAE	SAE 2.3 Communication Commerciale S2	SAE 2.3 Communication Commerciale S2	BTR2S05		MATC	16	16	4.00			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
SAE	SAE 2.3 Communication Commerciale S2 Projet	SAE 2.3 Communication Commerciale S2	BTR2S06		PRJ	10	0	0.00			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							
SAE	SAE 2.4 Projet Transverse	SAE 2.4 Projet Transverse	BTR2S07		PRJ	0	0	0.00			module non effectué et non évalué												
SAE	Portfolio	Portfolio 1	BTR2S08		MATC	16	16	1.00			écrit	CC	50%	oral	CC	50%							

