DOMAINE DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)

PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL

2023-2024

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES (MCC)

(1) NATURE

E = Ecrit R = Rapport

O = Oral P = Professionnalisation

DOCUMENT APPROUVÉ A LA CFVU DU 1 - MARS 2024

SEMESTRE 1

UE / Ressources	CONTENU DES ENSEIGNEMENTS	UPF Heures étudiants	CM	TD	TP	Autonomie étudiants	MCC Nombre total d'épreuves	Epreuve #1 Nature (1)	Epreuve #1 Durée (min)	Epreuve #1 Coeff. (2)	Epreuve #2 Nature (1)	Epreuve #2 Durée (min)	Epreuve #2 Coeff. (2)	Epreuve #3 Nature (1)	Epreuve #3 Durée (min)	Epreuve #3 Coeff. (2)	Répartition des coefficients par compétence: Marketing UE 1.1	Vente UE 1.2	communication commerciale UE 1.3
R1.01	Fondamentaux du marketing	31	10	21		0	2	O	30 min	50%	E	1h15	50%				1,83		
R1.02	Fondamentaux de la vente	21	0	9	12	0	2	E	1h15	50%	E	1h15	50%					2,36	
R1.03	Fondamentaux de la communication commerciale	16	6	10		0	3	O	30 min	33%	E	1h15	33%%	R		33%			1,28
R1.04	Etudes marketing 1	16	6	10		0	2	R		50%	E	1h15	50%				0,37		0,32
R1.05	Environnement économique de l'entreprise	16	6	10		0	2	E	1H	50%	E	1H	50%				0,73		
R1.06	Environnement juridique de l'entreprise	16	6	10		0	2	E	1h15	50%%	E	1h15	50%				0,37		0,64
R1.07	Techniques quantitatives et représentations 1	16	0	16		0	2	E	1H30	50%	E	1h30	50%				0,37	1,18	
R1.08	Elements financiers de l'entreprise	12	3	9		0	2	E	40min	50%	E	40min	50%				0,37	0,39	
R1.09	Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	10	3	7		0	2	O	40 min	50%%	R		50%				0,73		
R1.10	Initiation à la conduite de projet	8	0	4	4	0	1	E	1h15	100%								0,39	0,32
R1.11	Langue A : anglais du commerce 1	18	0	8	10	0	2	E	1h	50%	O	40 min	50%				0,37		0,64
R1.12	LVB du commerce 1	18	0	18		0													
	Espagnol		0			0	2	O	40 mn	50%	E	1h30	50%				0,37		0,64
	Mandarin		0			0	2	O	30mn	50%	E	1h30	50%				0,37		0,64
	Reo		0			0	3	O	15 mn	30%	O	15 mn	30%	E	1h30	40%	0,37		0,64
R1.13	Ressources et culture numériques 1	18	0	6	12	0	2	E	1h15	50%	E	1h15	50%				0,37	0,79	0,32
R1.14	Expression, Communication et culture 1	18	0	8	10	0	2	E	1h30	50%	E+O	1h30	50%				0,37	0,79	0,32
R1.15	PPP1 et recherche de stage	12	0	6	6	0	2	R		50%	R		50%				0,37	0,79	0,32
	TOTAL RESSOURCES	**246**	**40**	**152**	**54**	**0**													
	SAE																		
SAE1.01	Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	27	0	18		9	2	R		60%	O		40%				4,4		
SAE1.02	Vente : Démarche de prospection	24	0	15		9	2	R		50%	O	1h	50%					4,71	
SAE1.03	Communication commerciale : Création d'un support "print"	29	0	20		9	3	R		30%	R		30%	O	20 mn	40%			3,2
Portfolio	Portfolio - S1	23	0	5		18													
	TOTAL SAE	103	0	58	0	45													
	TOTAL SEMESTRE 1	**349**	**40**	**210**	**54**	**45**													

	Marketing	Vente	communication commerciale
Total coeff.	11	11	8
ECTS	11	11	8
Rapport SAE/UE	0,40	0,43	0,40

SEMESTRE 2

UE / Ressources	CONTENU DES ENSEIGNEMENTS	Heures étudiants	CM	TD	TP	Autonomie étudiants	MCC Nombre total d'épreuves	Epreuve #1 Nature (1)	Epreuve #1 Durée (min)	Epreuve #1 Coeff. (2)	Epreuve #2 Nature (1)	Epreuve #2 Durée (min)	Epreuve #2 Coeff. (2)	Epreuve #3 Nature (1)	Epreuve #3 Durée (min)	Epreuve #3 Coeff. (2)	Répartition des coefficients par compétence: Marketing UE 2.1	Vente UE 2.2	communication commerciale UE 2.3
R2.01	Marketing Mix 1	16	6	10	0	0	2	O	30min	50%	E	1h15	50%				1,47		
R2.02	Prospection et négociation	21	0	9	12	0	2	E	1h15	50%	O	10min	50%					2,36	
R2.03	Moyens de la communication commerciale	16	6	10	0	0	2	O	30 min	50%	E	1h15	50%						1,67
R2.04	Etudes marketing 2	16	6	10	0	0	2	R		50%	E	1h15	50%%				1,1		
R2.05	Relations contractuelles commerciales	16	6	10	0	0	2	E	1h15	50%	E	1h15	50%				0,37	0,39	0,33
R2.06	Techniques quantitatives et représentations	21	0	15	6	0	2	E	1h30	50%	E	1h30	50%				0,37	0,39	0,33
R2.07	Coûts, marges et prix d'une offre simple	16	6	10	0	0	2	E	1h	50%	E	1H	50%%				0,37	0,39	0,33
R2.08	Canaux de commercialisation et de distribution	14	5	9	0	0	2	O	30 min	50%	E	1H15	50%				0,73		
R2.09	Psychologie sociale	16	6	10	0	0	2	O	20 mn	50%	E	1h	50%					0,39	0,33
R2.10	Gestion et conduite de projet	10	0	6	4	0	2	E	40min	50%	E	40min	50%				0,37	0,39	
R2.11	Langue A - Anglais du commerce 2	21	0	11	10	0	2	E	1h	50%	O	40 min	50%				0,37	0,39	0,33
R2.12	LVB du commerce 1	21	0	21	0	0													
	espagnol						2	O	40 mn	50%	E	1h30	50%				0,37	0,39	0,33
	Mandarin						2	O	30 mn	50%	E	1h30	50%				0,37	0,39	0,39
	Reo						3	O	15 mn	30%	O	15 mn	30%	E	1h30	40%	0,37	0,39	0,33
R2.13	Ressources et Culture Numériques 2	16	0	7	9	0	2	P	1h15	50%	P	1h15	50%				0,37	0,39	0,33
R2.14	Expression, Communication et culture 2	21	0	11	10	0	2	E	1h30	50%	E+O	1h30	50%				0,37	0,39	0,33
R2.15	PPP 2	9	0	3	6	0	2	R		50%	R		50%				0,37	0,39	0,33
	TOTAL RESSOURCES	**250**	**41**	**152**	**57**	**0**													
	SAE																		
SAE2.01	Marketing : marketing mix	43	0	25		18	3	R		25%	R		25%	O	30 min	50%	2,2		
SAE2.02	Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	38		20		18	2	R		50%	O	30min	50%					2,36	
SAE2.03	Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	33		15		18	2	R		50%	O	15 mn	50%						1,33
SAE2.04	Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	32		5		27	2	R		50%	O	30 min	50%				0,73	0,79	0,67
Stage	Stage S2						2	R		70%	P		30%				0,73	0,79	0,67
Portfolio	Portfolio S2	14	0	5		9	2	R		50%%	R		50%				0,73	0,79	0,67
SAé 2.05	Suivis SAE	75		75															
	TOTAL SAE	235	0	145	0	90													
	TOTAL SEMESTRE 2	485	41	297	57	90													
	TOTAL BUT 1 (S1 + S2)	834	81	507	111	135													

	Marketing	Vente	communication commerciale
Total coeff.	11	11	8
ECTS	11	11	8
Rapport SAE/UE	0,40	0,43	0,42

TOTAL BUT 1	**834,00**	**81,00**	**507,00**	**111,00**	**135,00**
TOTAL BUT 2	**764,00**	**70,00**	**415,00**	**99,00**	**180,00**
TOTAL BUT 3	**713,50**	**0,00**	**378,00**	**110,50**	**225,00**
TOTAL BUT 1 + 2 + 3	**2311,50**	**151,00**	**1300,00**	**320,50**	**540,00**

DOMAINE DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)
PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL

2024 - 2028

DOCUMENT APPROUVÉ A LA CFVU DU 1 - MARS 2024

SEMESTRE 3

UE / Ressources	CONTENU DES ENSEIGNEMENTS	Heures Programme National (dont 25h d'adaptation locale)	UPF Heures étudiants	CM	TD	TP	Autonomie étudiants	Mutualisation	Nb groupes TD	Nb groupes TP
	TRONC COMMUN									
R3.01	Marketing mix -2	20	18	6	12	0	0		1	1
R3.02	Entretien de vente	20	18	0	8	10	0		1	1
R3.03	Principes de la communication digitale	20	18	6	12	0	0		1	1
R3.04	Etudes marketing -3	15	13	3	4	6	0		1	1
R3.05	Environnement économique international	15	13	5	8	0	0		1	1
R3.06	Droit des activités commerciales	15	14	5	9	0	0		1	1
R3.07	Techniques quantitatives et représentations	15	13	4	4	5	0		1	1
R3.08	Tableau de bord commercial	15	13	3	6	4	0		1	1
R3.09	Psychologie sociale du travail	12	12	4	8	0	0		1	1
R3.10	Anglais appliqué au commerce-3	17	16	0	8	8	0		1	1
R3.11	LV8 appliquée au commerce-3	20							1	1
	Espagnol		20	0	12	8	0		1	1
	Mandarin		20	0	6	4	0	GACO2	1	1
	Reo		20	0	6	4		GACO2	1	1
R3.12	Ressources et culture numériques	20	18	0	12	6	0		1	1
R3.13	Expression, communication , culture-3	15	15	0	9	6	0		1	1
R3.14	PPP-3	10	10	1	9	0	0		1	1
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN	**229**	**211**	**37**	**121**	**53**	**0**			
	PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL									
R3.BI.15	Stratégie et veille à l'international	15	13	0	5	8	0		1	1
R3.BI.16	Marketing et vente à l'international	15	13	3	10	0	0		1	1
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS BI	**30**	**26**	**3**	**15**	**8**	**0**			
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN ET PARCOURS	**259**	**237**	**40**	**136**	**61**	**0**			
	SAE									
SAE 3.01	Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	10	36	0	9	0	27		1	1
SAE 3.BI.02	Démarche de création d'entreprise à l'international	35	48	0	30	0	18		1	1
SAE 3.BI.03	Etude et sélection des marchés à l'etranger pour déployer l'offre	30	43	0	25	0	18		1	1
SAE 3.BI.04	Portfolio S3	10	21,5	0	8	0	13,5		1	1
SAE 3.BI.05	Heures suivi SAE	50	50	0	50	0	0			
	TOTAL SAE	**135**	**198,5**	**0**	**122**	**0**	**76,5**			
	TOTAL SEMESTRE 3	**394**	**436**	**40**	**258**	**61**	**77**			

MCC	CONTRÔLE CONTINU (CC) Epreuve #1 Nature (1)	Epreuve #1 Durée (min)	Epreuve #1 Coeff. (2)	Epreuve #2 Nature (1)	Epreuve #2 Durée (min)	Epreuve #2 Coeff. (2)	Epreuve #3 Nature (1)	Epreuve #3 Durée (min)	Epreuve #3 Coeff. (2)
Nombre total d'épreuves									
2	O	30 min	50%	E	1H15	50%			
2	E	1h15	50%	O	10min	50%			
2	R		50%	E	1h15	50%			
2	O	20 min	50%	R		50%			
2	O	30 min	50%	R		50%			
2	R		50%	E	1h15	50%			
2	E	1h30	50%	E	1h30	50%			
2	E	40 min	50%	E	40 min	50%			
2	E	1h	50%%	O	20 min	50%%			
2	E	1h15	50%	O	30 min	50%			
2	E	1h	50%	O	20mn	50%			
2	O	30 min	50%	E	1h30	50%			
3	O	30 min	30%	O	30	30%	E	1h15	40%
2	E	1 h15	50%	E	1 h15	50%			
2	E	1h30	50%	O	30mn	50%			
2	E	1h15	50%	O	30 min	50%			
2	O	30 min	50%	E	1H15	50%			
2	O	30 min	50%	E	1H15	50%			
2	R		50%	R		50%			
2	O	30 min	50%	R		50%			
2	O	30 min	50%	R		50%			

Répartition des coefficients par compétence	Marketing UE 3.1	Vente UE 3.2	Communication commerciale UE 3.3	Stratégie à l'international UE 3.4	Opérations à l'international UE 3.5
	0,78				
		1,40			
			1,60		
	0,58				
	0,58				
	0,19	0,23	0,27		
	0,19	0,23	0,27		
	0,19	0,23	0,27		
	0,19				
	0,19	0,47	0,53		
	0,19	0,47	0,53		
	0,19	0,47	0,53		
	0,19	0,47	0,53		
	0,19	0,23	0,27	0,19	0,19
	0,19	0,23	0,27	0,19	0,19
	0,19	0,23	0,27		
				1,52	
					1,52
	0,39	0,47	0,53		
	2,72	2,8	3,2	0,19	0,19
				1,9	1,9
Total coeff.	6,96	6,99	8,01	3,99	3,99
ECTS	7	7	8	4	4
Rapport SAE/UE	0,45	0,47	0,47	0,52	0,52

SEMESTRE 4

UE / Ressources	CONTENU DES ENSEIGNEMENTS	Heures Programme National (dont 15h d'adaptation locale)	Heures étudiants	CM	TD	TP	Autonomie étudiants	Mutualisation	Nombre groupes TD	Nombre groupes TP
	TRONC COMMUN									
R4.01	Stratégie marketing	15	13	5	8	0	0		1	1
R4.02	Négociation: rôle du vendeur et de l'acheteur	15	13	2	5	6	0		1	1
R4.03	Conception d'une campagne de communication	15	13	5	8	0	0		1	1
R4.04	Droit du travail	10	10	4	6	0	0		1	1
R4.05	Anglais appliqué au commerce-4	15	15	0	7	8	0		1	1
R4.06	LV8 appliquée au commerce-4	15							1	1
	Espagnol		15	0	7	8	0		1	1
	Mandarin		15	0	3,5	4	0		1	1
	Reo		15	0	3,5	4	0		1	1
R4.07	Expression, communication, culture-4	15	15	3	6	6	0		1	1
R4.08	PPP-4	5	5	0	5	0	0		1	1
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN	**105**	**99**	**19**	**52**	**28**	**0**			
	PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL									
R4.BI.09	Stratégie achat	15	13	5	8	0	0		1	1
R4.BI.10	Techniques du commerce international-1	15	13	3	4	6	0		1	1
R4.BI.11	Management interculturel	15	13	3	6	4	0		1	1
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS BI	**45**	**39**	**11**	**18**	**10**	**0**			
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN ET PARCOURS	**150**	**138**	**30**	**70**	**38**	**0**			
SAE 4.BI.03	Développement de l'offre à l'international	25	49	0	22	0	27		1	1
SAE 4.BI.04	Portfolio	15	23,5	0	10	0	13,5		1	1
SAE 4.BI.05	Stage BI	10	5	0	5	0	0		1	1
SAE 4.BI.06	Suivi SAE	25	25	0	25	0	0			
	TOTAL SAE	**100**	**190,5**	**0**	**87**	**0**	**103,5**			
	TOTAL SEMESTRE 4	**250**	**328,5**	**30**	**157**	**38**	**103,5**			
	TOTAL BUT 2 (S5 + S6)	**644**	**764**	**70**	**415**	**99**	**180**			

MCC	CONTRÔLE CONTINU (CC) Epreuve #1 Nature (1)	Epreuve #1 Durée (min)	Epreuve #1 Coeff. (2)	Epreuve #2 Nature (1)	Epreuve #2 Durée (min)	Epreuve #2 Coeff. (2)	Epreuve #3 Nature (1)	Epreuve #3 Durée (min)	Epreuve #3 Coeff. (2)
Nombre total d'épreuves									
2	O	30 min	50%	E	1H15	50%			
2	E	1h15	50%	O	10min	50%			
2	O	30 min	50%	R		50%			
2	E	1h15	50%	E	1H15	50%			
2	E	1h15	50%	O	30 min	50%			
2	E	1h30	50%	O	30mn	50%			
2	O	30 min	50%	E	1h30	50%			
3	O	30 min	30%	O	30	30%	E	1h15	40%
2	E	1h30	50%	O	30mn	50%			
2	R		50%	R		50%			
2	E	1h15	50%	O	1h15	50%			
2	O	30 min	50%	E	1H15	50%			
2	O	30 min	50%	R		50%			
2	O	30 min	50%	R		50%			
2	O	25 min	50%	R		50%			
3	O	30 min	25%	R		25%	P		50%

Répartition des coefficients par compétence	Marketing UE 4.1	Vente UE 4.2	Communication commerciale UE 4.3	Stratégie à l'international UE 4.4	Opérations à l'international UE 4.5
	1,80				
		1,80			
			1,80		
	0,30	0,30	0,30		
	0,30	0,30	0,30	0,27	0,27
	0,30	0,30	0,30	0,27	0,27
	0,30	0,30	0,30	0,27	0,27
	0,30	0,30	0,30	0,27	0,27
	0,30	0,30	0,30	0,27	0,27
				0,27	0,27
				0,82	
					1,64
				0,82	
				1,64	1,64
	0,60	0,60	0,60	0,55	0,55
	1,20	1,20	1,20	1,09	1,09
Total coeff.	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
ECTS	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
Rapport SAE/UE	0,50	0,50	0,50	0,55	0,55

TOTAL BUT 1	**834,00**	**81,00**	**507,00**	**111,00**	**135,00**
TOTAL BUT 2	**764,00**	**70,00**	**415,00**	**99,00**	**180,00**
TOTAL BUT 3	**713,50**	**0,00**	**378,00**	**110,50**	**225,00**
TOTAL BUT 1 + 2 + 3	**2311,50**	**151,00**	**1300,00**	**320,50**	**540,00**

Légende

Heures ressources + adaptation locale + LV2 (mandarin et Réo)
Heures SAE + Suivi + Autonomie

DOMAINE DROIT, ECONOMIE, GESTION

BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION (TC)
PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL

2024-2028

MODALITÉS DE CONTRÔLE DES CONNAISSANCES (MCC)

(1) NATURE
E = Ecrit — R = Rapport
O = Oral — P = Pratique et professionnalisation

SEMESTRE 5

UE / Ressources	CONTENU DES ENSEIGNEMENTS	UPF Heures étudiants	CM	TD	TP	Autonomie étudiants	MCC Nombre total d'épreuves	Epreuve #1 Nature (1)	Durée (min)	Coeff. (2)	Epreuve #2 Nature (1)	Durée (min)	Coeff. (2)	Epreuve #3 Nature (1)	Durée (min)	Coeff. (2)	Répartition des coefficients par compétence: Marketing UE 5.1	Vente UE 5.2	Business developpement UE 5.4	Relation client UE 5.5
	TRONC COMMUN																			
R5.01	Stratégie d'entreprise	18,00	0	18	0	0	2	O	30 min	50%	R		50%				1,50	0,00	0,00	0,00
R5.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 1	18,00	0	6	12	0	2	R		50%	O	10 min	50%				0,00	1,60	0,00	0,00
R5.03	Financement et régulation de l'économie	12,00	0	12	0	0	2	E	1h15	50%	E	1h15	50%				0,50	0,00	0,52	0,00
R5.04	Droit des activités commerciales - 2	13,50	0	13,5	0	0	2	E	1h15	50%	E	1h15	50%				0,50	0,27	0,00	0,21
R5.05	Analyse financière	13,50	0	9	4,5	0	2	E	1H15	50%	E	1H15	50%				0,50	0,27	0,26	0,00
R5.06	Anglais appliqué au commerce - 5	14,00	0	6	8	0	2	E	1h15	50%	O	45 min	50%				0,25	0,53	0,26	0,21
R5.07	LV B appliquée au commerce - 5	14,00																		
	Espagnol		0	6	8	0	2	O	40 mn	50%	E	1h30	50%				0,25	0,53	0,26	0,21
	Réo		0	2	5	0	3	O	30 min	30%	O	30 min	30%	E	1h15	40%				
	Mandarin		0	2	5	0	2	E	60 min	50%	E	60 min	50%				0,25	0,53	0,26	0,21
R5.08	Expression, communication, culture - 5	18,00	0	10	8	0	2	E	1h30	50%	O	20 mn	50%				0,25	0,27	0,26	0,21
R5.09	PPP - 5	9,00	0	9	0	0	2	E	1H	50%	O	20 min	50%				0,25	0,27	0,26	0,21
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN	**130,00**	**0**	**89,5**	**40,5**	**0**														
	PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL																			
R5.10	Ressources et culture numériques appliquées au Business international achat et vente	14,00	0	8	6	0	2	P	40min	50%	P	40min	50%				0,00	0,00	0,26	0,21
R5.11	Approvisionnements	18,00	0	14	4	0	2	E	1h	50%	E	1h	50%				0,00	0,00	0,00	0,42
R5.12	Techniques du commerce international	19,50	0	11,5	8	0	2	O	30 min	50%	E	1h15	50%				0,00	0,00	0,00	0,85
R5.13	Droit International	18,00	0	18	0	0	2	R		50%	E	1h15	50%				0,00	0,00	1,04	0,00
R5.14	Logistique et Supply chain	18,00	0	10	8	0	2	E	1h	50%	E	1h	50%				0,00	0,00	0,00	0,85
R5.15	Marketing Achat	18,00	0	12	6	0	2	E	20 min	1/3	O	30 min	2/3				0,00	0,00	0,26	0,64
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS BI	**105,50**	**0**	**73,5**	**32**	**0**														
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN ET PARCOURS	235,50	0	163	72,5	0														
	SAE																			
SAÉ 5 BI.01	Conduite d'une mission import ou export pour une entreprise	165,00	0	55	15	95	3	R		33%	R		33%	O	30 min	33%	4	4,27	3,63	2,97
SAÉ 5 BI.02	Portfolio	32,50	0	15	0	17,5											0	0	0	0
SAÉ 5 BI.03	Suivi des Projets Tutorés - SAE	75,00	0	75	0	0														
	TOTAL SAE	272,50	0	145	15	112,5														
	TOTAL SEMESTRE 5	**508,00**	**0**	**308**	**88**	**113**														

	Marketing	Vente	Business developpement	Relation client
Total coeff.	8	8	7	7
ECTS	8	8	7	7
Rapport SAE/UE	0,50	0,53	0,52	0,42

SEMESTRE 6

UE / Ressources	CONTENU DES ENSEIGNEMENTS	Heures étudiants	CM	TD	TP	Autonomie étudiants	MCC Nombre total d'épreuves	Epreuve #1 Nature (1)	Durée (min)	Coeff. (2)	Epreuve #2 Nature (1)	Durée (min)	Coeff. (2)	Epreuve #3 Nature (1)	Durée (min)	Coeff. (2)	Répartition des coefficients par compétence: Marketing UE 6.1	Vente UE 6.2	Business developpement UE 6.4	Relation client UE 6.5
	TRONC COMMUN																			
R6.01	Stratégie d'entreprise - 2	14,00	0	14	0	0	2	O	30 min	50%	E	1h15	50%				2	0	0	0
R6.02	Négocier dans des contextes spécifiques - 2	15,00	0	5	10	0	2	R		50%	O	10min	50%				0	2	0	0
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN	**29,00**	**0**	**19**	**10**	**0**														
	PARCOURS BUSINESS INTERNATIONAL																			
R6.BI.03	Anglais appliqué au business international	15,00	0	11	4	0	2	E	1h15	50%	O		50%				0	0	2	2
R6.BI.04	LVB appliquée au business international	14,00																		
	Espagnol		0	10	4	0	2	E	1h30	50%	O	40 mn	50%				0	0	2	2
	Réo		0	10	4	0	3	O	30 min	30%	O	30 min	30%	E	1h15	40%	0	0	2	2
	Mandarin	14,00	0	10	4	0	3	O	30 min	30%	O	30	30%	E	1h15	40%	0	0	2	2
	TOTAL RESSOURCES PARCOURS BI	**29,00**	**0**	**21**	**8**	**0**														
	TOTAL RESSOURCES TRONC COMMUN ET PARCOURS	58,00	0	40	18	0														
	SAE																			
SAE 6 BI. 01	Stage - Business développement et management de la relation client	73,00	0	18	0	55	3	R		25%	O	30 min	25%	P		50%	1	1	4	4
SAE 6 BI. 02	Portfolio	74,50	0	12	5	57,5	2	R		50%	O	30 min	50%				2	2	2	2
	TOTAL SAE	147,50	0	30	5	112,5														
	TOTAL SEMESTRE 6	205,50	0	70	23	112,5														
	TOTAL BUT 3 (S5 + S6)	713,50	0,00	378,00	110,50	225,00														
	TOTAL BUT 1	**834,00**	**81,00**	**507,00**	**111,00**	**135,00**														
	TOTAL BUT 2	**764,00**	**70,00**	**415,00**	**99,00**	**180,00**														
	TOTAL BUT 3	**713,50**	**0,00**	**378,00**	**110,50**	**225,00**														
	TOTAL BUT 1 + 2 + 3	**2311,50**	**151,00**	**1300,00**	**320,50**	**540,00**														

	Marketing	Vente	Business developpement	Relation client
Total coeff.	5	5	10	10
ECTS	5	5	10	10
Rapport SAE/UE	0,60	0,60	0,60	0,60

DOCUMENT APPROUVÉ
A LA CFVU DU
1 - MARS 2024