

# BUT 1 - TC

## Parcours commun

### SEMESTRE 1

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	UE 1.1	UE 1.2	UE 1.3	
			Code Apogée de l'UE	TTC0101U	TTC0102U	
			Intitulé de la compétence	UE1.1 - Marketing - S1	UE1.2 - Vente - S1	UE1.3 - Communication commerciale - S1
			Niveau de la compétence	Niveau 1	Niveau 1	Niveau 1
NGCC	SAE 1.1 Marketing : positionnement d'une offre simple sur un marché	TTC01A1S		6,00		
NGCC	SAE 1.2 Vente : démarche de prospection	TTC01A2S			6,00	
NGCC	SAE 1.3 Communication commerciale : création d'un support "print"	TTC01A3S			5,00	
NGCC	Portfolio	TTC01A1P				
NGCC	R1.01 Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur	TTC01A1M		2,50		
NGCC	R1.02 Fondamentaux de la vente	TTC01A2M			3,00	
NGCC	R1.03 Fondamentaux de la communication commerciale	TTC01A3M			2,00	
NGCC	R1.04 Etudes marketing	TTC01A4M		0,50		
NGCC	R1.05 Environnement économique de l'entreprise	TTC01A5M		1,00		
NGCC	R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	TTC01A6M		0,50		
NGCC	R1.07 Techniques quantitatives et représentations	TTC01A7M		0,50	1,00	
NGCC	R1.08 Eléments financiers de l'entreprise	TTC01A8M		0,50	0,50	
NGCC	R1.09 Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché	TTC01A9M		1,00		
NGCC	R1.10 Initiation à la conduite de projet	TTC01AAM		0,50	0,50	
NGCC	R1.11 Langue A Anglais du commerce	TTC01ABM		0,50	0,50	
NGCC	R1.12 Langue B du commerce	TTC01ACM		0,50	0,50	
NGCC	R1.13 Ressources et culture numériques	TTC01ADM		0,50	1,00	
NGCC	R1.14 Expression, communication et culture	TTC01AEM		0,50	0,50	
NGCC	R1.15 Projet Personnel et Professionnel	TTC01AFM		0,50	0,50	
<b>ECTS</b>		<b>30</b>	<b>11,00</b>	<b>11,00</b>	<b>8,00</b>	
<b>% SAÉ (\$1)</b>			<b>39</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	
<b>% ressources (\$1)</b>			<b>61</b>	<b>59</b>	<b>58</b>	

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ.

# BUT 1 - TC

## Parcours commun

## SEMESTRE 2

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	UE 2.1	UE 2.2	UE 2.3	
			Code Apogée de l'UE	TTC0201U	TTC0202U	
			Intitulé de la compétence	UE2.1 - Marketing - S2	UE2.2 - Vente - S2	UE2.3 - Communication commerciale - S2
			Niveau de la compétence	Niveau 1	Niveau 1	Niveau 1
NGCC	SAE 2.1 Marketing : marketing mix	TTC02A1S		3,00		
NGCC	SAE 2.2 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation	TTC02A2S			3,00	
NGCC	SAE 2.3 Communication commerciale : élaboration d'un plan de communication commerciale	TTC02A3S			2,00	
NGCC	SAE 2.4 Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TTC02A4S		1,00	1,00	
NGCC	Stage	TTC02A5S		1,00	1,00	
NGCC	Portfolio	TTC02A1P				
NGCC	Portfolio - EPR UE1	TTC021P1		2,00		
NGCC	Portfolio - EPR UE2	TTC022P1			2,00	
NGCC	Portfolio - EPR UE3	TTC023P1			2,00	
NGCC	R2.01 Marketing mix	TTC02A1M		3,00		
NGCC	R2.02 Prospection et négociation	TTC02A2M			3,00	
NGCC	R2.03 Moyens de la communication commerciale	TTC02A3M			3,00	
NGCC	R2.04 Etudes marketing	TTC02A4M		1,50		
NGCC	R2.05 Relations contractuelles commerciales	TTC02A5M		0,50	0,50	
NGCC	R2.06 Techniques quantitatives et représentations	TTC02A6M		0,50	0,50	
NGCC	R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	TTC02A7M		0,50	0,50	
NGCC	R2.08 Canaux de commercialisation et de distribution	TTC02A8M		1,00		
NGCC	R2.09 Psychologie sociale	TTC02A9M			0,50	
NGCC	R2.10 Gestion et conduite de projet	TTC02AAM		0,50	0,50	
NGCC	R2.11 Langue A Anglais du commerce	TTC02ABM		0,50	0,50	
NGCC	R2.12 Langue B du commerce	TTC02ACM		0,50	0,50	
NGCC	R2.13 Ressources et culture numériques	TTC02ADM		0,50	0,50	
NGCC	R2.14 Expression, communication et culture	TTC02AEM		0,50	0,50	
NGCC	R2.15 Projet Personnel et Professionnel	TTC02AFM		0,50	0,50	
		ECTS	30	11,00	10,00	
		% SAÉ (S2)		41	47	
		% ressources (S2)		59	53	
		% SAÉ (année 1)		40	44	
		% ressources (année 1)		60	56	
					58	

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ.

# BUT 2 - TC

**Parcours 1 : Business développement et management de la relation client (BDMRC)**

## SEMESTRE 3

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

		UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5	
	Code Apogée de l'UE	TTC1301U	TTC1302U	TTC1303U	TTC1304U	TTC1305U	
	Intitulé de la compétence	UE3.1 Marketing - Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante - S3	UE3.2 Vente - Pour mener un entretien de vente simple - S3	UE3.3 Communication commerciale - Pour élaborer un plan de communication - S3	UE3.4 Business éveloppement - Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale - S3	UE3.5 Relation client - Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client - S3	
	Niveau de la compétence	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 1	Niveau 1	
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 3.1	Coefficients UE 3.2	Coefficients UE 3.3	Coefficients UE 3.4	Coefficients UE 3.5
NGCC	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TTC13A1S	2,00	2,00	2,00		
NGCC	SAÉ 3.02 Démarche de création ou de reprise d'entreprise	TTC13A2S	6,00	5,00	5,00	0,50	0,50
NGCC	SAÉ 3.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur	TTC13A3S				5,00	5,00
NGCC	Portfolio	TTCT3A1P					
NGCC	R3.01 Marketing Mix	TTCT3A1M	2,00				
NGCC	R3.02 Entretien de vente	TTCT3A2M		3,00			
NGCC	R3.03 Principes de la communication digitale	TTCT3A3M			3,00		
NGCC	R3.04 Etudes marketing	TTCT3A4M	1,50				
NGCC	R3.05 Environnement économique international	TTCT3A5M	1,50				
NGCC	R3.06 Droit des activités commerciales	TTCT3A6M	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.07 Techniques quantitatives et représentations	TTCT3A7M	0,40	0,40	0,40		0,30
NGCC	R3.08 Tableau de bord commercial	TTCT3A8M	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.09 Psychologie sociale du travail	TTCT3A9M	0,50			0,50	
NGCC	R3.10 Anglais appliquée au commerce	TTCT3AAM	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.11 LV B appliquée au commerce	TTCT3ABM	0,50	1,00	1,00		
NGCC	R3.12 Ressources et culture numériques	TTCT3ACM	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.13 Expression, communication, culture	TTCT3ADM	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.14 PPP	TTCT3AEM	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.15 Marketing B2B	TTC13AFM				4,00	
NGCC	R3.16 Fondamentaux de la relation client	TTC13AGM					4,00
<b>ECTS</b>		<b>30</b>	<b>8,00</b>	<b>6,00</b>	<b>6,00</b>	<b>5,00</b>	<b>5,00</b>
<b>% SAÉ (S3)</b>			<b>48</b>	<b>51</b>	<b>51</b>	<b>44</b>	<b>45</b>
<b>% ressources (S3)</b>			<b>52</b>	<b>49</b>	<b>49</b>	<b>56</b>	<b>55</b>

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

# BUT 2 - TC

**Parcours 1 : Business développement et management  
de la relation client (BDMRC)**

**SEMESTRE 4**

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

		UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5	
Code Apogée de l'UE		TTC1401U	TTC1402U	TTC1403U	TTC1404U	TTC1405U	
Intitulé de la compétence		UE4.1 Marketing - Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante - S4	UE4.2 Vente - Pour mener un entretien de vente simple - S4	UE4.3 Communication commerciale - Pour élaborer un plan de communication - S4	UE4.4 Business éveloppement - Pour agir en tant que membre de l'équipe commerciale - S4	UE4.5 Relation client - Pour agir en tant que membre de l'équipe relation client - S4	
Niveau de la compétence		Niveau 2	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 1	Niveau 1	
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 4.1	Coefficients UE 4.2	Coefficients UE 4.3	Coefficients UE 4.4	Coefficients UE 4.5
NGCC	SAÉ 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	TTCT4A1S	1,00	1,00	1,00		
NGCC	SAÉ 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	TTCT4A2S	1,00	1,00	1,00		
NGCC	SAÉ 4.03 Élaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	TTCT4A3S				3,00	3,00
NGCC	Stage	TTCT4A4S	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
NGCC	Portfolio	TTCT4A1P					
NGCC	Portfolio EPR UE1	TTCT41P1	2,00				
NGCC	Portfolio EPR UE2	TTCT42P1		2,00			
NGCC	Portfolio EPR UE3	TTCT43P1			2,00		
NGCC	Portfolio EPR UE4	TTCT44P1				2,00	
NGCC	Portfolio EPR UE5	TTCT45P1					2,00
NGCC	R4.01 Stratégie marketing	TTCT4A1M	3,00				
NGCC	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	TTCT4A2M		3,00			
NGCC	R4.03 Conception d'une campagne de communication	TTCT4A3M			3,00		
NGCC	R4.04 Droit du travail	TTCT4A4M	0,50	0,50		0,25	0,25
NGCC	R4.05 Anglais appliquée au commerce	TTCT4A5M	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.06 LV B appliquée au commerce	TTCT4A6M	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.07 Expression, communication, culture	TTCT4A7M	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.08 PPP	TTCT4A8M	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
NGCC	R4.09 Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	TTCT4A9M				3,00	
NGCC	R4.10 Relation client omnicanal	TTCT4AA					3,00
		ECTS	30	6,00	6,00	6,00	6,00
		% SAÉ (S4)	54	54	56	59	59
		% ressources (S4)	46	46	44	41	41
		% SAÉ (année 2)	51	52	53	51	52
		% ressources (année 2)	49	48	47	49	48

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 2 - TC

Parcours 2 : Marketing et management de point de vente (MMPV)

### SEMESTRE 3

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5
Code Apogée de l'UE	TTC2301U	TTC2302U	TTC2303U	TTC2304U	TTC2305U
Intitulé de la compétence	UE3.1 Marketing - Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante - S3	UE3.2 Vente - Pour mener un entretien de vente simple - S3	UE3.3 Communication commerciale - Pour élaborer un plan de communication - S3	UE3.4 Management - Pour gérer l'équipe au niveau opérationnel - S3	UE3.5 Retail marketing - Pour contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe - S3
Niveau de la compétence	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 1	Niveau 1
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 3.1	Coefficients UE 3.2	Coefficients UE 3.3
NGCC	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TTC23A1S	2,00	2,00	2,00
NGCC	SAÉ 3.02 Démarche d'ouverture d'un point de vente	TTC23A2S	6,00	5,00	5,00
NGCC	SAÉ 3.03 Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel	TTC23A3S			5,00
NGCC	Portfolio	TTCT3A1P			
NGCC	R3.01 Marketing Mix	TTCT3A1M	2,00		
NGCC	R3.02 Entretien de vente	TTCT3A2M		3,00	
NGCC	R3.03 Principes de la communication digitale	TTCT3A3M			3,00
NGCC	R3.04 Etudes marketing	TTCT3A4M	1,50		
NGCC	R3.05 Environnement économique international	TTCT3A5M	1,50		
NGCC	R3.06 Droit des activités commerciales	TTCT3A6M	0,40	0,40	0,40
NGCC	R3.07 Techniques quantitatives et représentations	TTCT3A7M	0,40	0,40	0,40
NGCC	R3.08 Tableau de bord commercial	TTCT3A8M	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.09 Psychologie sociale du travail	TTCT3A9M	0,50		0,50
NGCC	R3.10 Anglais appliquée au commerce	TTCT3AAM	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.11 LV B appliquée au commerce	TTCT3ABM	0,50	1,00	1,00
NGCC	R3.12 Ressources et culture numériques	TTCT3ACM	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.13 Expression, communication, culture	TTCT3ADM	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.14 PPP	TTCT3AEM	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.15 Management de la performance du point de vente	TTC23AFM			4,00
NGCC	R3.16 Marketing du point de vente	TTC23AGM			4,00
		ECTS	30	8,00	6,00
		% SAÉ (S3)		47	50
		% ressources (S3)		53	50
				50	56
					53

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 2 - TC

Parcours 2 : Marketing et management de point de vente (MMPV)

### SEMESTRE 4

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

		UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5	
	Code Apogée de l'UE	TTC2401U	TTC2402U	TTC2403U	TTC2404U	TTC2405U	
	Intitulé de la compétence	UE4.1 Marketing - Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante - S4	UE4.2 Vente - Pour mener un entretien de vente simple - S4	UE4.3 Communication commerciale - Pour élaborer un plan de communication - S4	UE4.4 Management - Pour gérer l'équipe au niveau opérationnel - S4	UE4.5 Retail marketing - Pour contribuer à la dynamique de l'espace de vente en tant que membre de l'équipe - S4	
	Niveau de la compétence	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 1	Niveau 1	
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 4.1	Coefficients UE 4.2	Coefficients UE 4.3	Coefficients UE 4.4	Coefficients UE 4.5
NGCC	SAÉ 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	TTCT4A1S	1,00	1,00	1,00		
NGCC	SAÉ 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	TTCT4A2S	1,00	1,00	1,00		
NGCC	SAÉ 4.03 Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe	TTC24A3S				3,00	3,00
NGCC	Stage	TTC24A4S	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
NGCC	Portfolio	TTCT4A1P					
NGCC	Portfolio EPR UE1	TTCT41P1	2,00				
NGCC	Portfolio EPR UE2	TTCT42P1		2,00			
NGCC	Portfolio EPR UE3	TTCT43P1			2,00		
NGCC	Portfolio EPR UE4	TTCT44P1				2,00	
NGCC	Portfolio EPR UE5	TTCT45P1					2,00
NGCC	R4.01 Stratégie marketing	TTCT4A1M	3,00				
NGCC	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	TTCT4A2M		3,00			
NGCC	R4.03 Conception d'une campagne de communication	TTCT4A3M			3,00		
NGCC	R4.04 Droit du travail	TTCT4A4M	0,50	0,50		0,50	
NGCC	R4.05 Anglais appliqué au commerce	TTCT4A5M	0,50	0,50	0,50	0,50	
NGCC	R4.06 LV B appliquée au commerce	TTCT4A6M	0,70	0,70	0,70	0,40	
NGCC	R4.07 Expression, communication, culture	TTCT4A7M	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.08 PPP	TTCT4A8M	0,20	0,20	0,20	0,20	0,20
NGCC	R4.09 Merchandising	TTC24A9M					1,50
NGCC	R4.10 Management des équipes	TTC24AAM				3,00	
NGCC	R4.11 GRC	TTC24ABM					1,50
		ECTS	30	6,00	6,00	6,00	6,00
		% SAÉ (S4)	53	53	55	58	65
		% ressources (S4)	47	47	45	42	35
		% SAÉ (année 2)	50	51	53	51	56
		% ressources (année 2)	50	49	47	49	44

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 2 - TC

Parcours 3 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

### SEMESTRE 3

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5		
Code Apogée de l'UE	TTC3301U	TTC3302U	TTC3303U	TTC3304U	TTC3305U		
Intitulé de la compétence	UE3.1 Marketing - Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante - S3	UE3.2 Vente - Pour mener un entretien de vente simple - S3	UE3.3 Communication commerciale - Pour élaborer un plan de communication - S3	UE3.4 Marketing digital - Pour participer activement au projet digital - S3	UE3.5 E-business et entrepreneuriat - Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active - S3		
Niveau de la compétence	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 1	Niveau 1		
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 3.1	Coefficients UE 3.2	Coefficients UE 3.3	Coefficients UE 3.4	Coefficients UE 3.5
NGCC	SAÉ 3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	TTC3A1S	2,00	2,00	2,00		
NGCC	SAÉ 3.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	TTC3A2S	6,00	5,00	5,00	0,50	0,50
NGCC	SAÉ 3.03 Analyse d'une activité digitale	TTC3A3S				5,00	5,00
NGCC	Portfolio	TTCT3A1P					
NGCC	R3.01 Marketing Mix	TTCT3A1M	2,00				
NGCC	R3.02 Entretien de vente	TTCT3A2M		3,00			
NGCC	R3.03 Principes de la communication digitale	TTCT3A3M			3,00		
NGCC	R3.04 Etudes marketing	TTCT3A4M	1,50				
NGCC	R3.05 Environnement économique international	TTCT3A5M	0,50			0,50	0,50
NGCC	R3.06 Droit des activités commerciales	TTCT3A6M	0,40	0,40	0,40	0,30	
NGCC	R3.07 Techniques quantitatives et représentations	TTCT3A7M	0,40	0,40	0,40		0,30
NGCC	R3.08 Tableau de bord commercial	TTCT3A8M	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.09 Psychologie sociale du travail	TTCT3A9M	1,00				
NGCC	R3.10 Anglais appliqués au commerce	TTCT3AAM	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.11 LV B appliqués au commerce	TTCT3ABM	0,50	1,00	1,00		
NGCC	R3.12 Ressources et culture numériques	TTCT3ACM	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.13 Expression, communication, culture	TTCT3ADM	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R3.14 PPP	TTCT3AEM	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30
NGCC	R3.15 Stratégie de marketing digital	TTC3AFM				4,00	
NGCC	R3.16 Créativité et innovation	TTC3AGM					4,00
ECTS		30	8,00	6,00	6,00	5,00	5,00
% SAÉ (S3)			49	50	50	44	44
% ressources (S3)			51	50	50	56	56

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

# BUT 2 - TC

Parcours 3 : Marketing digital, e-business et entrepreneuriat (MDEE)

## SEMESTRE 4

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5
			Code Apogée de l'UE	TTC3401U	TTC3402U	TTC3403U	TTC3405U
			Intitulé de la compétence	UE4.1 Marketing - Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante - S4	UE4.2 Vente - Pour mener un entretien de vente simple - S4	UE4.3 Communication commerciale - Pour élaborer un plan de communication - S4	UE4.5 E-business et entrepreneuriat - Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active - S4
			Niveau de la compétence	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 2	Niveau 1
				Coefficients UE 4.1	Coefficients UE 4.2	Coefficients UE 4.3	Coefficients UE 4.4
NGCC	SAÉ 4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	TTC74A1S		1,00	1,00	1,00	
NGCC	SAÉ 4.02 Pilotage commercial d'une organisation	TTC74A2S		1,00	1,00	1,00	
NGCC	SAÉ 4.03 Création de site web	TTC34A3S					3,00
NGCC	Stage	TTC34A4S		2,00	2,00	2,00	2,00
NGCC	Portfolio	TTCT4A1P					
NGCC	Portfolio - EPR UE 1	TTCT41P1		2,00			
NGCC	Portfolio - EPR UE 2	TTCT42P1			2,00		
NGCC	Portfolio - EPR UE 3	TTCT43P1				2,00	
NGCC	Portfolio - EPR UE 4	TTCT44P1					2,00
NGCC	Portfolio - EPR UE 5	TTCT45P1					2,00
NGCC	R4.01 Stratégie marketing	TTCT4A1M		3,00			
NGCC	R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	TTCT4A2M			3,00		
NGCC	R4.03 Conception d'une campagne de communication	TTCT4A3M				3,00	
NGCC	R4.04 Droit du travail	TTCT4A4M		0,50	0,50		0,50
NGCC	R4.05 Anglais appliqué au commerce	TTCT4A5M		0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.06 LV B appliquée au commerce	TTCT4A6M		0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.07 Expression, communication, culture	TTCT4A7M		0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R4.08 PPP	TTCT4A8M		0,20	0,20	0,20	0,20
NGCC	R4.09 Conduite de projet digital	TTC34A9M					1,50
NGCC	R4.10 Stratégie e-commerce	TTC34AAM					1,50
NGCC	R4.11 Business model	TTC34ABM					3,00
			ECTS	30	6,00	6,00	6,00
			% SAÉ (S4)		54	54	60
			% ressources (S4)		46	46	40
			% SAÉ (année 2)		51	52	52
			% ressources (année 2)		49	48	48

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 3 - TC

**Parcours 1 : Business développement et management de la relation client (BDMRC)**

**SEMESTRE 5**

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

			UE 5.1	UE 5.2	UE 5.4	UE 5.5
Code Apogée de l'UE			TTC15A1U	TTC15A2U	TTC15A4U	TTC15A5U
Intitulé de la compétence			UE5.1 Marketing - Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités - S5	UE5.2 Vente - Pour mener une vente complexe - S5	UE5.4 Business développement - Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale - S5	UE5.5 Relation client - Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client - S5
Niveau de la compétence			Niveau 3	Niveau 3	Niveau 2	Niveau 2
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 5.1	Coefficients UE 5.2	Coefficients UE 5.4	Coefficients UE 5.5
NGCC	SAÉ 5 BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	TTC15A1S	8,00	8,00	7,00	7,00
NGCC	Portfolio	TTCT5A1P				
NGCC	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	TTCT5A1M	3,00			
NGCC	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	TTCT5A2M		3,00		
NGCC	R5.03 Financement et régulation de l'économie	TTCT5A3M	1,00		1,00	1,00
NGCC	R5.04 Droit des activités commerciales-2	TTCT5A4M	1,00	1,00	1,00	
NGCC	R5.05 Analyse financière	TTCT5A5M	1,00	1,00		1,00
NGCC	R5.06 Anglais appliquée au commerce-5	TTCT5A6M	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5.07 LV2 appliquée au commerce-5	TTCT5A7M	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5.08 Expression communication Culture-5	TTCT5A8M	1,00	1,00	1,00	1,00
NGCC	R5.09 PPP-5	TTCT5A9M	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5 BDMRC.10 RCN appliquées au business développement et au management de la relation client	TTC15AAM			0,50	0,50
NGCC	R5 BDMRC.11 Développement des pratiques managériales	TTC15ABM			2,00	
NGCC	R5 BDMRC.12 Management de la valeur client	TTC15ACM				2,00
NGCC	R5 BDMRC.13 Marketing des services	TTC15ADM				3,00
NGCC	R5 BDMRC.14 Pilotage de l'équipe commerciale	TTC15AEM			2,00	
NGCC	R5 BDMRC.15 (AL) Palier adaptation	TTC15A1D				
ECTS			30	8,00	7,00	8,00
% SAÉ (S5)				48	52	44
% ressources (S5)				52	48	56
						59

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 3 - TC

**Parcours 1 : Business développement et management de la relation client (BDMRC)**

### SEMESTRE 6

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

		<b>UE 6.1</b>	<b>UE 6.2</b>	<b>UE 6.4</b>	<b>UE 6.5</b>
	<b>Code Apogée de l'UE</b>	<b>TTC16A1U</b>	<b>TTC16A2U</b>	<b>TTC16A4U</b>	<b>TTC16A5U</b>
	<b>Intitulé de la compétence</b>	UE6.1 Marketing - Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités-S6	UE6.2 Vente - Pour mener une vente complexe-S6	UE6.4 Business éveloppement - Pour agir en tant que responsable de l'équipe commerciale - S6	UE6.5 UE5.5 Relation client - Pour agir en tant que responsable de l'équipe relation client - S6
	<b>Niveau de la compétence</b>	Niveau 3	Niveau 3	Niveau 2	Niveau 2
<b>Modalités (1)</b>	<b>Intitulé des ressources et des SAÉ</b>	<b>Code APOGEE</b>	<b>Coefficients UE 6.1</b>	<b>Coefficients UE 6.2</b>	<b>Coefficients UE 6.4</b>
NGCC	Stage - S6	<b>TTCT6A1S</b>	1,00	1,00	4,00
NGCC	Portfolio	<b>TTCT6A1P</b>			
NGCC	Portfolio EPR UE1	<b>TTCT61P1</b>	2,00		
NGCC	Portfolio EPR UE2	<b>TTCT62P1</b>		2,00	
NGCC	Portfolio EPR UE4	<b>TTCT64P1</b>			2,00
NGCC	Portfolio EPR UE5	<b>TTCT65P1</b>			2,00
NGCC	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	<b>TTCT6A1M</b>	2,00		
NGCC	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	<b>TTCT6A2M</b>		2,00	
NGCC	R6 BDMRC.03 Management des comptes clés (KAM)	<b>TTC16A3M</b>			4,00
NGCC	R6 BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	<b>TTC16A4M</b>			4,00
<b>ECTS</b>		<b>30</b>	6,00	6,00	9,00
<b>% SAÉ (S6)</b>		<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>	<b>60</b>
<b>% ressources (S6)</b>		<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>40</b>
<b>% SAÉ (année 3)</b>		<b>54</b>	<b>56</b>	<b>52</b>	<b>51</b>
<b>% ressources (année 3)</b>		<b>46</b>	<b>44</b>	<b>48</b>	<b>49</b>

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 3 - TC

### Parcours 2 : Marketing et management de point de vente (MMPV)

#### SEMESTRE 5

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	UE 5.1	UE 5.2	UE 5.4	UE 5.5
			Code Apogée de l'UE	TTC25A1U	TTC25A2U	TTC25ASU
			Intitulé de la compétence	UE5.1 Marketing - Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités	UE5.2 Vente - Pour mener une vente complexe	UE5.4 Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique - S5
Niveau de la compétence	Niveau 3	Niveau 3	Niveau 2	Niveau 2		
NGCC	SAÉ 5 MMPV.01 Approche omnicanale du point de vente	TTC25A1S	8,00	8,00	7,00	7,00
NGCC	Portfolio	TTCT5A1P				
NGCC	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	TTCT5A1M	3,00			
NGCC	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	TTCT5A2M		3,00		
NGCC	R5.03 Financement et régulation de l'économie	TTCT5A3M	1,00		1,00	1,00
NGCC	R5.04 Droit des activités commerciales-2	TTCT5A4M	1,00	1,00		1,00
NGCC	R5.05 Analyse financière	TTCT5A5M	1,00	1,00	1,00	
NGCC	R5.06 Anglais appliqués au commerce-5	TTCT5A6M	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5.07 LV2 appliquée au commerce-5	TTCT5A7M	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5.08 Expression communication Culture-5	TTCT5A8M	1,00	1,00	1,00	1,00
NGCC	R5.09 PPP-5	TTCT5A9M	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5 MMPV.10 RCN appliquées au marketing et management du point de vente	TTC25AAM			0,50	0,50
NGCC	R5 MMPV.11 Parcours expérience client	TTC25ABM				3,00
NGCC	R5 MMPV.12 Management d'équipe-2	TTC25ACM			3,00	
NGCC	R5 MMPV.13 Supply chain	TTC25ADM				1,00
NGCC	R5 MMPV.14 Droit de la distribution	TTC25AEM				1,00
NGCC	R5 MMPV.15 Trade marketing	TTC25AFM				1,00
NGCC	R5 MMPV.16 (AL) Palier adaptation (gestion et merchandising)	TTC25A1D				
		ECTS	30	7,00	7,00	9,00
		% SAÉ (S5)		48	52	47
		% ressources (S5)		52	48	53

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 3 - TC

Parcours 2 : Marketing et management de point de vente (MMPV)

### SEMESTRE 6

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026

	UE 6.1	UE 6.2	UE 6.4	UE 6.5
Code Apogée de l'UE	TTC26A1U	TTC26A2U	TTC26A4U	TTC26A5U
Intitulé de la compétence	UE6.1 Marketing - Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités - S6	UE6.2 Vente - Pour mener une vente complexe - S6	UE6.4 Management - Pour mobiliser l'équipe au niveau stratégique - S6	UE6.5 Retail marketing - Pour manager la dynamique de l'espace de vente - S6
Niveau de la compétence	Niveau 3	Niveau 3	Niveau 2	Niveau 2
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 6.1	Coefficients UE 6.2
NGCC	Stage - S6	TTCT6A1S	1,00	1,00
NGCC	Portfolio	TTCT6A1P		
NGCC	Portfolio EPR UE1	TTCT61P1	2,00	
NGCC	Portfolio EPR UE2	TTCT62P1		2,00
NGCC	Portfolio EPR UE4	TTCT64P1		2,00
NGCC	Portfolio EPR UE5	TTCT65P1		
NGCC	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	TTCT6A1M	1,00	
NGCC	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	TTCT6A2M		1,00
NGCC	R6 MMPV.03 Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise	TTC26A3M		2,00
NGCC	R6 MMPV.04 Prise de décision pilotage-S6	TTC26A4M		
		ECTS	30	6,00
		% SAÉ (S6)	75	75
		% ressources (S6)	25	25
		% SAÉ (année 3)	62	63
		% ressources (année 3)	38	37
			9,00	9,00
			75	75
			25	25
			61	57
			39	43

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 3 - TC

**Parcours 3 : Marketing digital, e-business et  
entrepreneuriat (MDEE)**

### SEMESTRE 5

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

		UE 5.1	UE 5.2	UE 5.4	UE 5.5	
Code Apogée de l'UE	<b>TTC35A1U</b>	<b>TTC35A2U</b>	<b>TTC35A4U</b>	<b>TTC35A5U</b>		
Intitulé de la compétence	UE5.1 Marketing - Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités - S5	UE5.2 Vente - Pour mener une vente complexe - S5	UE5.4 Marketing digital - Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur - S5	UE5.5 E-business et entrepreneuriat - Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise - S5		
Niveau de la compétence	Niveau 3	Niveau 3	Niveau 2	Niveau 2		
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 5.1	Coefficients UE 5.2	Coefficients UE 5.4	Coefficients UE 5.5
NGCC	SAÉ 5 MDEE.01 Développement d'un projet digital	<b>TTC35A1S</b>	8,00	8,00	7,00	7,00
NGCC	Portfolio	<b>TTCT5A1P</b>				
NGCC	R5.01 Stratégie d'entreprise-1	<b>TTCT5A1M</b>	3,00			
NGCC	R5.02 Négocier dans des contextes spécifiques	<b>TTCT5A2M</b>		3,00		
NGCC	R5.03 Financement et régulation de l'économie	<b>TTCT5A3M</b>	1,00			1,00
NGCC	R5.04 Droit des activités commerciales-2	<b>TTCT5A4M</b>	1,00	1,00		1,00
NGCC	R5.05 Analyse financière	<b>TTCT5A5M</b>	1,00	1,00		1,00
NGCC	R5.06 Anglais appliquée au commerce-5	<b>TTCT5A6M</b>	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5.07 LV2 appliquée au commerce-5	<b>TTCT5A7M</b>	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5.08 Expression communication Culture-5	<b>TTCT5A8M</b>	1,00	1,00	1,00	
NGCC	R5.09 PPP-5	<b>TTCT5A9M</b>	0,50	0,50	0,50	0,50
NGCC	R5 MDEE.10 RCN appliquées au marketing digital au e-business et à l'entrepreneuriat	<b>TTC35AAM</b>			0,50	0,50
NGCC	R5 MDEE.11 Management de la créativité et de l'innovation	<b>TTC35ABM</b>				1,50
NGCC	R5 MDEE.12 Référencement	<b>TTC35ACM</b>			1,50	
NGCC	R5 MDEE.13 Stratégie social media et e-CRM	<b>TTC35ADM</b>			1,50	
NGCC	R5 MDEE.14 Business model-2	<b>TTC35AEM</b>				2,00
NGCC	R5 MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	<b>TTC35AFM</b>			1,00	
NGCC	R5 MDEE.16 Logistique et supply chain	<b>TTC35AGM</b>			0,50	1,00
NGCC	R5 MDEE.15 (AL) Palier adaptation	<b>TTC35A1D</b>				
<b>ECTS</b>		<b>30</b>	<b>8,00</b>	<b>7,00</b>	<b>7,00</b>	<b>8,00</b>
<b>% SAÉ (S5)</b>			<b>48</b>	<b>52</b>	<b>48</b>	<b>42</b>
<b>% ressources (S5)</b>			<b>52</b>	<b>48</b>	<b>52</b>	<b>58</b>

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.

## BUT 3 - TC

**Parcours 3 : Marketing digital, e-business et  
entrepreneuriat (MDEE)**

### SEMESTRE 6

**ANNÉE UNIVERSITAIRE 2025-2026**

			UE 6.1	UE 6.2	UE 6.4	UE 6.5
	Code Apogée de l'UE		TTC36A1U	TTC36A2U	TTC36A4U	TTC36A5U
	Intitulé de la compétence	UE6.1 Marketing - Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités - S6	UE6.2 Vente - Pour mener une vente complexe - S6	UE5.4 Marketing digital - Pour développer le projet digital en tant que responsable de projet ou d'entreprise - S6	UE5.5 E-business et entrepreneuriat - Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise - S6	
	Niveau de la compétence	Niveau 3	Niveau 3	Niveau 2	Niveau 2	
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE	Coefficients UE 6.1	Coefficients UE 6.2	Coefficients UE 6.4	Coefficients UE 6.5
NGCC	Stage - S6	TTC6A1S	1,00	1,00	4,00	4,00
NGCC	Portfolio	TTC6A1P				
NGCC	Portfolio EPR UE1	TTC61P1	2,00			
NGCC	Portfolio EPR UE2	TTC62P1		2,00		
NGCC	Portfolio EPR UE4	TTC64P1			2,00	
NGCC	Portfolio EPR UE5	TTC65P1				2,00
NGCC	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	TTC6A1M	2,00			
NGCC	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	TTC6A2M		2,00		
NGCC	R6 MDEE.03 Trafic management - Analyse d'audience	TTC36A3M			4,00	
NGCC	R6 MDEE.04 Formalisation et sécurisation d'un e-business et entrepreneuriat 2.0 - S6	TTC36A4M				4,00
		ECTS	30	6,00	6,00	9,00
		% SAÉ (S6)	60	60	60	60
		% ressources (S6)	40	40	40	40
		% SAÉ (année 3)	54	56	54	51
		% ressources (année 3)	46	44	46	49

(1) NGCC (Note Globale de Contrôle Continu) : une note issue d'une ou plusieurs évaluations, régulièrement effectuées tout au long de la ressource ou de la SAÉ, que le parcours soit suivi en formation initiale ou en alternance.