BUT 1 - TC

Parcours commun

SEMESTRE 1

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

			COMP	C1 niveau 1	C2 niveau 1	C3 niveau 1
				TTCN1C1C	TTCN1C2C	TTCN1C3C
			UE	UE 1.1	UE 1.2	UE 1.3
				TTC0101U	TTC0102U	TTC0103U
			Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE
Modalités (1)	**Intitulé des ressources et des SAÉ**	**Code APOGEE**		**Coefficients UE 1.1**	**Coefficients UE 1.2**	**Coefficients UE 1.3**
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		0,50
NGCC	R1.05 Environnement économique de l'entreprise	TTC01A5M		1,00		
NGCC	R1.06 Environnement juridique de l'entreprise	TTC01A6M		0,50		1,00
NGCC	R1.07 Techniques quantitatives et représentations	TTC01A7M		0,50	1,00	0,50
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	0,50
NGCC	R1.11 Langue A Anglais du commerce	TTC01ABM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R1.12 Langue B du commerce	TTC01ACM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R1.13 Ressources et culture numériques	TTC01ADM		0,50	1,00	0,50
NGCC	R1.14 Expression, communication et culture	TTC01AEM		0,50	1,00	0,50
NGCC	R1.15 Projet Personnel et Professionnel	TTC01AFM		0,50	0,50	0,50
NGCC						
		Total Heures / étudiant				
		ECTS	**30**	**11,00**	**11,00**	**8,00**
		% SAÉ (S1)		**39**	**41**	**42**
		% ressources (S1)		**61**	**59**	**58**

BUT 1 - TC

Parcours commun

SEMESTRE 2

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP				C1 niveau 1	C2 niveau 1	C3 niveau 1
				TTCN1C1C	TTCN1C2C	TTCN1C3C
UE				UE 2.1	UE 2.2	UE 2.3
				TTC0201U	TTC0202U	TTC0203U
Intitulé de la compétence				UE2.1 - Marketing - S2	UE2.2 - Vente - S2	UE2.3 - Communication commerciale - S2
Modalités (1)	**Intitulé des ressources et des SAÉ**	**Code APOGEE**	**Enseignants**	**Coefficients UE 2.1**	**Coefficients UE 2.2**	**Coefficients UE 2.3**
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	1,00
NGCC	Stage	TTC02A5S		1,00	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	0,50
NGCC	R2.06 Techniques quantitatives et représentations	TTC02A6M		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.07 Coûts, marges et prix d'une offre simple	TTC02A7M		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.08 Canaux de commercialisation et de distribution	TTC02A8M		1,00		
NGCC	R2.09 Psychologie sociale	TTC02A9M			0,50	0,50
NGCC	R2.10 Gestion et conduite de projet	TTC02AAM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.11 Langue A Anglais du commerce	TTC02ABM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.12 Langue B du commerce	TTC02ACM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.13 Ressources et culture numériques	TTC02ADM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.14 Expression, communication et culture	TTC02AEM		0,50	0,50	0,50
NGCC	R2.15 Projet Personnel et Professionnel	TTC02AFM		0,50	0,50	0,50
NGCC						
Total Heures / étudiant						
ECTS			**30**	**11,00**	**10,00**	**9,00**
% SAÉ (S2)				**41**	**47**	**43**
% ressources (S2)				**59**	**53**	**57**
% SAÉ (année 1)				**40**	**44**	**42**
% ressources (année 1)				**60**	**56**	**58**

BUT 2 - TC

Parcours 1 : Business développement et management

SEMESTRE 3

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

							RNCP 41621	
			COMP	C1 niveau 2	C2 niveau 2	C3 niveau 2	C4 niveau 1	C5 niveau 1
				TTC0121C	TTC0122C	TTC0123C	TTC0114C	TTC0115C
			UE	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5
				TTC1301U	TTC1302U	TTC1303U	TTC1304U	TTC1305U
			Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
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	TTCT3A1S		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 appliqué 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
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	**30**	**8,00**	**6,00**	**6,00**	**5,00**	**5,00**
		% SAÉ (S3)		**48**	**51**	**51**	**44**	**45**
		% ressources (S3)		**52**	**49**	**49**	**56**	**55**

BUT 2 - TC

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

SEMESTRE 4

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP	C1 niveau 2	C2 niveau 2	C3 niveau 2	C4 niveau 1	C5 niveau 1
	TTC0121C	TTC0122C	TTC0123C	TTC0114C	TTC0115C
UE	UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5
	TTC1401U	TTC1402U	TTC1403U	TTC1404U	TTC1405U
Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

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	TTC14A3S					3,00	3,00
NGCC	Stage	TTC14A4S		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 appliqué 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	TTC14A9M					3,00	
NGCC	R4.10 Relation client omnicanal	TTC14AAM						3,00
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	**30**	**6,00**	**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**

RNCP	41624

BUT 2 - TC

Parcours 2 : Marketing et management de point de vente

SEMESTRE 3

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

			COMP	C1 niveau 2	C2 niveau 2	C3 niveau 2	C4 niveau 1	C5 niveau 1
				TTC0221C	TTC0222C	TTC0223C	TTC0214C	TTC0215C
			UE	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5
				TTC2301U	TTC2302U	TTC2303U	TTC2304U	TTC2305U
			Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
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	TTCT3A1S		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	0,50	0,50
NGCC	SAÉ 3.03 Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel	TTC23A3S					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		0,40	0,40	0,40		0.3
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 appliqué 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 Management de la performance du point de vente	TTC23AFM					4,00	
NGCC	R3.16 Marketing du point de vente	TTC23AGM						4,00
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	**30**	**8,00**	**6,00**	**6,00**	**5,00**	**5,00**
		% SAÉ (S3)		**47**	**50**	**50**	**44**	**47**
		% ressources (S3)		**53**	**50**	**50**	**56**	**53**

BUT 2 - TC

Parcours 2 : Marketing et management de point de vente

SEMESTRE 4

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP				C1 niveau 2	C2 niveau 2	C3 niveau 2	C4 niveau 1	C5 niveau 1
				TTC0221C	TTC0222C	TTC0223C	TTC0214C	TTC0215C
UE				UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5
				TTC2401U	TTC2402U	TTC2403U	TTC2404U	TTC2405U
Intitulé de la compétence				MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
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
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	**30**	**6,00**	**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**

RNCP	41623

BUT 2 - TC

Parcours 3 : Marketing digital, e-business et

SEMESTRE 3

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP	C1 niveau 2	C2 niveau 2	C3 niveau 2	C4 niveau 1	C5 niveau 1
	TTC0321C	TTC0322C	TTC0323C	TTC0314C	TTC0315C
UE	UE 3.1	UE 3.2	UE 3.3	UE 3.4	UE 3.5
	TTC3301U	TTC3302U	TTC3303U	TTC3304U	TTC3305U
Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

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	TTCT3A1S		2,00	2,00	2,00		
NGCC	SAÉ 3.02 Démarche de création d'entreprise en contexte digital	TTC33A2S		6,00	5,00	5,00	0,50	0,50
NGCC	SAÉ 3.03 Analyse d'une activité digitale	TTC33A3S					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 appliqué 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 Stratégie de marketing digital	TTC33AFM					4,00	
NGCC	R3.16 Créativité et innovation	TTC33AGM						4,00
		Total Heures / étudiant						
		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.

(2) Si OUI cela signifie que les notes seront différentes par compétences / si NON cela signifie qu'il y aura la même note pour chaque compétence

BUT 2 - TC

Parcours 3 : Marketing digital, e-business et

SEMESTRE 4

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP				C1 niveau 2	C2 niveau 2	C3 niveau 2	C4 niveau 1	C5 niveau 1
				TTC0321C	TTC0322C	TTC0323C	TTC0314C	TTC0315C
UE				UE 4.1	UE 4.2	UE 4.3	UE 4.4	UE 4.5
				TTC3401U	TTC3402U	TTC3403U	TTC3404U	TTC3405U
Intitulé de la compétence				MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
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 Création de site web	TTC34A3S					3,00	3,00
NGCC	Stage	TTC34A4S		2,00	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	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 Conduite de projet digital	TTC34A9M					1,50	
NGCC	R4.10 Stratégie e-commerce	TTC34AAM					1,50	
NGCC	R4.11 Business model	TTC34ABM						3,00
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	**30**	**6,00**	**6,00**	**6,00**	**6,00**	**6,00**
		% SAÉ (S4)		**54**	**54**	**56**	**60**	**57**
		% ressources (S4)		**46**	**46**	**44**	**40**	**43**
		% SAÉ (année 2)		**51**	**52**	**53**	**52**	**51**
		% ressources (année 2)		**49**	**48**	**47**	**48**	**49**

BUT 3 - TC

Parcours 1 : Business développement et

SEMESTRE 5

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

								RNCP 41621	
			COMP	C1 niveau 3	C2 niveau 3	C3 niveau 3	C4 niveau 2	C5 niveau 2
				TTCA131C	TTCA132C		TTCA124C	TTCA125C
			UE	UE 5.1	UE 5.2	UE 5.3	UE 5.4	UE 5.5
				TTC15A1U	TTC15A2U		TTC15A4U	TTC15A5U
			Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE		Coefficients UE 5.1	Coefficients UE 5.2	Coefficients UE 5.3	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 appliqué 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						
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	30	8,00	7,00		7,00	8,00
		% SAÉ (S5)		48	52		44	41
		% ressources (S5)		52	48		56	59

BUT 3 - TC

Parcours 1 : Business développement et

SEMESTRE 6

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP				C1 niveau 3	C2 niveau 3	C3 niveau 3	C4 niveau 2	C5 niveau 2
				TTCA131C	TTCA132C		TTCA124C	TTCA125C
UE				UE 6.1	UE 6.2	UE 6.3	UE 6.4	UE 6.5
				TTC16A1U	TTC16A2U	TTC16A3U	TTC16A4U	TTC16A5U
Intitulé de la compétence				MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE		Coefficients UE 6.1	Coefficients UE 6.2	Coefficients UE 6.3	Coefficients UE 6.4	Coefficients UE 6.5
NGCC	Stage - S6	TTCT6A1S		1,00	1,00		4,00	4,00
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*						*2,00*
NGCC	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	TTCT6A1M		2,00				
NGCC	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	TTCT6A2M			2,00			
NGCC	R6 BDMRC.03 Management des comptes clés (KAM)	TTC16A3M					4,00	
NGCC	R6 BDMRC.04 Nouveaux comportements des clients	TTC16A4M						4,00
			Total Heures / étudiant					
			ECTS	30	6,00	6,00	9,00	9,00
			% SAÉ (S6)		60	60	60	60
			% ressources (S6)		40	40	40	40
			% SAÉ (année 3)		54	56	52	51
			% ressources (année 3)		46	44	48	49

BUT 3 - TC

Parcours 2 : Marketing et management de point

SEMESTRE 5

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

								RNCP 41624	
COMP				C1 niveau 3	C2 niveau 3	C3 niveau 3	C4 niveau 2	C5 niveau 2
				TTCA231C	TTCA232C		TTCA224C	TTCA225C
UE				UE 5.1	UE 5.2	UE 5.3	UE 5.4	UE 5.5
				TTC25A1U	TTC25A2U		TTC25A4U	TTC25A5U
Intitulé de la compétence				MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
Modalités (1)	**Intitulé des ressources et des SAÉ**	**Code APOGEE**		**Coefficients UE 5.1**	**Coefficients UE 5.2**	**Coefficients UE 5.3**	**Coefficients UE 5.4**	**Coefficients UE 5.5**
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 appliqué 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						
			Total Heures / étudiant					
			ECTS	**30**	**7,00**	**7,00**		**7,00**	**9,00**
			% SAÉ (S5)		**48**	**52**		**47**	**39**
			% ressources (S5)		**52**	**48**		**53**	**61**

BUT 3 - TC

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

SEMESTRE 6

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP	C1 niveau 3	C2 niveau 3	C3 niveau 3	C4 niveau 2	C5 niveau 2
	TTCA231C	TTCA232C		TTCA224C	TTCA225C
UE	UE 6.1	UE 6.2	UE 6.3	UE 6.4	UE 6.5
	TTC26A1U	TTC26A2U		TTC26A4U	TTC26A5U
Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE		Coefficients UE 6.1	Coefficients UE 6.2	Coefficients UE 6.3	Coefficients UE 6.4	Coefficients UE 6.5
NGCC	Stage - S6	TTCT6A1S		1,00	1,00		4,00	4,00
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*						*2,00*
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						2,00
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	**30**	**6,00**	**6,00**		**9,00**	**9,00**
		% SAÉ (S6)		**75**	**75**		**75**	**75**
		% ressources (S6)		**25**	**25**		**25**	**25**
		% SAÉ (année 3)		**62**	**63**		**61**	**57**
		% ressources (année 3)		**38**	**37**		**39**	**43**

BUT 3 - TC

Parcours 3 : Marketing digital, e-business et

SEMESTRE 5

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

								RNCP 41623	
			COMP	C1 niveau 3	C2 niveau 3	C3 niveau 3	C4 niveau 2	C5 niveau 2
				TTCA331C	TTCA332C		TTCA324C	TTCA325C
			UE	UE 5.1	UE 5.2	UE 5.3	UE 5.4	UE 5.5
				TTC35A1U	TTC35A2U		TTC35A4U	TTC35A5U
			Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT
Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE		Coefficients UE 5.1	Coefficients UE 5.2	Coefficients UE 5.3	Coefficients UE 5.4	Coefficients UE 5.5
NGCC	SAÉ 5 MDEE.01 Développement d'un projet digital	TTC35A1S		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
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 appliqué 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	
NGCC	R5.09 PPP-5	TTCT5A9M		0,50	0,50		0,50	0,50
NGCC	R5 MDEE.10 RCN appliquées au marketing digital au e-business et à l'entrepreneuriat	TTC35AAM					0,50	0,50
NGCC	R5 MDEE.11 Management de la créativité et de l'innovation	TTC35ABM						1,50
NGCC	R5 MDEE.12 Référencement	TTC35ACM					1,50	
NGCC	R5 MDEE.13 Stratégie social media et e-CRM	TTC35ADM					1,50	
NGCC	R5 MDEE.14 Business model-2	TTC35AEM						2,00
NGCC	R5 MDEE.15 Stratégie de contenu et rédaction web	TTC35AFM					1,00	
NGCC	R5 MDEE.16 Logistique et supply chain	TTC35AGM					0,50	1,00
NGCC	R5 MDEE.15 (AL) Palier adaptation	TTC35A1D						
		ECTS	30	8,00	7,00		7,00	8,00
		% SAÉ (S5)		48	52		48	42
		% ressources (S5)		52	48		52	58

BUT 3 - TC

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

SEMESTRE 6

ANNÉE UNIVERSITAIRE 2026-2027

COMP	C1 niveau 3	C2 niveau 3	C3 niveau 3	C4 niveau 2	C5 niveau 2
	TTCA331C	TTCA332C		TTCA324C	TTCA325C
UE	UE 6.1	UE 6.2	UE 6.3	UE 6.4	UE 6.5
	TTC36A1U	TTC36A2U		TTC36A4U	TTC36A5U
Intitulé de la compétence	MARKETING	VENTE	COMMUNICATION COMMERCIALE	MARKETING DIGITAL	E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Modalités (1)	Intitulé des ressources et des SAÉ	Code APOGEE		Coefficients UE 6.1	Coefficients UE 6.2	Coefficients UE 6.3	Coefficients UE 6.4	Coefficients UE 6.5
NGCC	Stage - S6	TTCT6A1S		1,00	1,00		4,00	4,00
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*						*2,00*
NGCC	R6.01 Stratégie d'entreprise 2	TTCT6A1M		2,00				
NGCC	R6.02 Négocier dans des contextes spécifiques	TTCT6A2M			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
		Total Heures / étudiant						
		ECTS	30	6,00	6,00		9,00	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