

## PROCEDURE A SUIVRE

1. Le candidat transmet à l'employeur le « **pack entreprise** ».
2. L'employeur contacte son OPCO afin de vérifier les modalités et le niveau de prise en charge de la formation.
3. **L'employeur complète la fiche d'engagement** avec précision, et la retourne par mail (adresses mentionnées en haut de la fiche d'engagement) pour validation des missions par le responsable pédagogique.
4. Dès validation de la fiche d'engagement, le CFA transmet à l'employeur la convention de formation à signer ainsi que le CERFA pré-rempli pour la partie Formation et sa notice.
5. L'employeur renvoie au CFA par mail :
  - o la convention de formation signée et visée
  - o et le contrat d'apprentissage CERFA signé par les deux parties (l'employeur et le salarié)
6. Dès réception des documents ci-dessus, le CFA vise le CERFA et le renvoie à l'entreprise.



**Au plus tard dans les 5 jours suivant la date de début d'exécution du contrat, l'employeur doit déposer** le contrat d'apprentissage CERFA accompagné de la convention de formation conclue avec le CFA à son [opérateur de compétences \(OPCO\)](#) **pour valider sa prise en charge financière. Les transmissions se réalisent par voie dématérialisée.**

L'OPCO statue sur la prise en charge financière dans un délai de **20 jours** à compter de la réception de l'ensemble des documents.

**Autres démarches de la responsabilité de l'employeur :**

- Effectuer la **Déclaration Préalable à l'Embauche** (DPAE) auprès de l'URSSAF au plus tard 8 jours après la date du début du contrat. <https://www.due.urssaf.fr/declarant/index.jsf>
- Faire passer une **visite médicale d'embauche**.
- Nommer obligatoirement un maître d'apprentissage pour **encadrer l'alternant**.
  - ① **Des pièces justificatives pourront être demandées** (titre ou diplôme du MA, expérience professionnelle, fiche médicale, autorisation de travail pour les étrangers)
- Conserver une copie intégrale du dossier et donner une copie du contrat au jeune dès le démarrage.

## REMUNERATION DE L'ALTERNANT

**LE CONTRAT D'APPRENTISSAGE**

- L'entreprise s'engage à verser un **saire mensuel** à l'apprenti qu'il soit en entreprise ou en centre de formation.

L'apprenti bénéficie d'une rémunération variant en fonction de son âge ; en outre, sa rémunération progresse chaque nouvelle année d'exécution de son contrat. Le salaire minimum perçu par l'apprenti correspond à un pourcentage du Smic ou du SMC (salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé) pour les 21 ans et plus.

Année du contrat	Salaire minimum en % du SMIC		
	de 18 à 20 ans	De 21 à 25 ans	26 ans et plus
1 <sup>ère</sup> année	43%	53%*	100%*
2 <sup>ème</sup> année	51%	61%*	100%*
3 <sup>ème</sup> année	67%	78%*	100%*

\* ou du salaire minimum conventionnel de l'emploi occupé s'il est plus favorable que le SMIC

- **La rémunération des apprentis en 2<sup>ème</sup> année de BUT, en Licence Professionnelle et en 2<sup>ème</sup> année de Master correspond à une deuxième année de contrat.**
- **La rémunération des apprentis en 3<sup>ème</sup> année de BUT correspond à une troisième année de contrat.** [Décret n° 2020-373 du 30 mars 2020 \(JO du 31.3.20\)](#), art. 1



Avant de conclure un contrat d'apprentissage, renseignez-vous sur les règles prévues dans la convention collective ou dans l'accord spécifique appliqué dans votre entreprise.

En effet, des minima de rémunération plus élevés peuvent être prévus. N'hésitez pas à vous rapprocher des acteurs de l'apprentissage : OPCO ou chambre consulaire.

<https://travail-emploi.gouv.fr/formation-professionnelle/formation-en-alternance-10751/contrat-apprentissage>

**GÉNÉRALITÉS**

**En cas d'absence non-justifiée de l'alternant (entreprise et centre de formation), l'employeur est en droit de faire une retenue sur salaire.**

# Fiche d'engagement 2023/2025



## B.U.T 2 et BUT 3 Techniques de Commercialisation (TC) Parcours Business développement et management de la relation client CONTRAT D'APPRENTISSAGE – SECTEUR PRIVE ou EPIC

**ⓘ** Ce document doit obligatoirement être signé par tous les partenaires avant mise en place du contrat et retourné à : Courriel : [frederique.girard@iut-tarbes.fr](mailto:frederique.girard@iut-tarbes.fr) Copie à : [laetitia.amare@iut-tarbes.fr](mailto:laetitia.amare@iut-tarbes.fr)

### IMPERATIVEMENT AVANT LA RENTREE

#### 1. L'APPRENTI

NOM et Prénom : ..... Date de naissance : .....  
E-mail : ..... Tél. (portable) : .....

#### 2. L'ENTREPRISE

Raison sociale : .....  
Adresse : .....  
CP : ..... VILLE : .....  
Activité de l'entreprise : .....  
SIRET : ..... Code NAF : ..... Effectif du site : .....  
Code IDCC **obligatoire** : ..... OPCO (Opérateur de Compétences) : .....  
Nom du Responsable des Ressources Humaines : .....  
E-mail : ..... Tél. : .....  
Nom du contact administratif pour la mise en place du contrat : .....  
E-mail : ..... Tél. : .....

#### 3. LE CONTRAT

Type de contrat :  CDD  CDI Dates du contrat : Du ..... au .....  
*Fin du contrat : doit inclure la date de la soutenance*  
Nom du maître d'apprentissage : ..... Poste occupé : .....  
E-mail : ..... Tél. : .....  
Missions confiées à l'apprenti (Vous pouvez joindre une fiche descriptive plus détaillée) : .....

#### 4. LA FORMATION

Ets de formation responsable : **CFA de l'Université Toulouse III - Paul Sabatier MFCA – 31062 TOULOUSE Cedex 9**  
N° SIRET de l'organisme de formation : **193 113 842 00010** N° UAI de l'établissement : **0312499Y**  
Code diplôme : 251 312 02 Fiche RNCP N° : 35357 Dates de la formation : Du **04/09/2023** au **27/06/2025 (1200h)**

#### 5. LE FINANCEMENT

Les contrats sont financés par les OPCO sur la base des niveaux de prise en charge définis annuellement par la branche professionnelle dont relève l'entreprise. (Référentiel France Compétences)  
**Ⓣ Pour plus de précisions concernant le montant de prise en charge de la formation, veuillez contacter votre OPCO.**

Le conseil d'administration de l'Université Toulouse 3 Paul Sabatier a adopté en séance du 12 décembre 2022 une note tarifaire qui indique que : Pour une **entreprise de plus de 250 salariés**, l'Université facturera un **reste à charge à l'employeur** si ce niveau de prise en charge est en deçà du tarif plancher annuel, affiché à 7100 €, pour une formation de niveau Licence pour l'année 2023-2024.

#### 6. CONTACTS UNIVERSITAIRES

Chef de département : Frédérique GIRARD	<a href="mailto:frederique.girard@iut-tarbes.fr">frederique.girard@iut-tarbes.fr</a>	05 62 44 42 41
Secrétariat pédagogique : Isabelle BERGEZ	<a href="mailto:secretariat.tc@iut-tarbes.fr">secretariat.tc@iut-tarbes.fr</a>	05 62 44 42 40
Contact contrat d'apprentissage : Laetitia AMARÉ	<a href="mailto:laetitia.amare@iut-tarbes.fr">laetitia.amare@iut-tarbes.fr</a>	05 62 44 42 61

#### PARTIE RESERVEE A L'ADMINISTRATION IUT

Missions validées  
Choix du parcours validé :  OUI  NON  
Signature Responsable Formation IUT

A ..... le .....

Signature et Cachet de l'entreprise :

## BUT 2 TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Volume horaire : 624 heures en BUT 2

Date de début de formation : 04/09/2023 - Date de fin de formation : 27/06/2025 (BUT2 + BUT3)



août-23		sept-23		oct-23		nov-23		déc-23		janv-24		févr-24		mars-24		avr-24		mai-24		juin-24		juil-24			
jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine
1	M	1	V	1	D	1	M	1	V	1	L	1	J	1	V	1	L	1	M	1	S	1	L		
2	M	2	S	2	L	2	J	2	S	2	M	2	V	2	S	2	M	2	J	2	D	2	M		
3	J	3	D	3	M	3	V	3	D	3	M	3	S	3	D	3	M	3	V	3	L	3	M		
4	V	4	L	4	M	4	S	4	L	4	J	4	D	4	L	4	J	4	S	4	M	4	J		
5	S	5	M	5	V	5	D	5	M	5	V	5	L	5	M	5	V	5	D	5	M	5	V		
6	D	6	M	6	J	6	L	6	L	6	S	6	M	6	J	6	S	6	L	6	J	6	S		
7	L	7	J	7	S	7	M	7	M	7	J	7	D	7	V	7	J	7	M	7	V	7	D		
8	M	8	V	8	D	8	M	8	V	8	L	8	J	8	S	8	D	8	M	8	S	8	L		
9	M	9	S	9	L	9	J	9	S	9	M	9	V	9	S	9	M	9	M	9	D	9	M		
10	J	10	D	10	M	10	V	10	D	10	M	10	S	10	L	10	J	10	V	10	L	10	M		
11	V	11	L	11	M	11	J	11	L	11	J	11	D	11	M	11	V	11	S	11	M	11	J		
12	S	12	M	12	J	12	D	12	M	12	V	12	L	12	L	12	S	12	L	12	J	12	V		
13	D	13	M	13	V	13	L	13	M	13	S	13	M	13	M	13	D	13	M	13	V	13	S		
14	L	14	J	14	S	14	M	14	J	14	D	14	M	14	J	14	L	14	M	14	V	14	D		
15	M	15	V	15	D	15	M	15	V	15	L	15	J	15	S	15	M	15	J	15	S	15	L		
16	M	16	S	16	L	16	J	16	S	16	M	16	V	16	V	16	D	16	M	16	J	16	M		
17	J	17	D	17	M	17	V	17	D	17	M	17	S	17	L	17	S	17	M	17	V	17	D		
18	V	18	L	18	M	18	J	18	L	18	J	18	D	18	M	18	V	18	D	18	M	18	J		
19	S	19	M	19	J	19	D	19	M	19	V	19	L	19	L	19	S	19	V	19	D	19	V		
20	D	20	M	20	V	20	L	20	M	20	S	20	M	20	M	20	S	20	L	20	J	20	S		
21	L	21	J	21	S	21	M	21	J	21	D	21	M	21	J	21	L	21	M	21	V	21	D		
22	M	22	V	22	D	22	M	22	V	22	L	22	J	22	S	22	M	22	J	22	D	22	M		
23	M	23	S	23	L	23	J	23	S	23	M	23	V	23	D	23	M	23	V	23	L	23	M		
24	J	24	D	24	M	24	V	24	D	24	M	24	S	24	L	24	M	24	V	24	L	24	M		
25	V	25	L	25	M	25	S	25	L	25	J	25	D	25	M	25	V	25	S	25	M	25	J		
26	S	26	M	26	J	26	D	26	M	26	V	26	L	26	M	26	D	26	M	26	D	26	V		
27	D	27	M	27	V	27	L	27	M	27	S	27	M	27	L	27	S	27	L	27	J	27	S		
28	L	28	J	28	S	28	M	28	J	28	D	28	M	28	J	28	D	28	V	28	S	28	D		
29	M	29	V	29	D	29	M	29	V	29	L	29	J	29	V	29	V	29	M	29	S	29	L		
30	M	30	S	30	L	30	J	30	S	30	M	30	L	30	S	30	M	30	J	30	D	30	M		
31	J			31	M			31	D	31	M			31	D			31	V			31	M		

Rentrée BUT 2

Présence à l'IUT

Présence en Entreprise

Soutenances BUT 2

### BUT 3 TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Volume horaire : 576 heures en BUT 3

Date de début de formation : 04/09/2023 - Date de fin de formation : 27/06/2025 (BUT2 + BUT3)



août-24		sept-24		oct-24		nov-24		déc-24		janv-25		févr-25		mars-25		avr-25		mai-25		juin-25		juil-25			
jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine	jour	semaine
1 J		1 D		1 M		1 V		1 D		1 M		1 S		1 S		1 M		1 J		1 D		1 M			
2 V	31	2 L		2 M		2 S		2 L		2 J		2 D		2 D		2 M		2 V		2 L		2 M			
3 S		3 M		3 J	40	3 D		3 M		3 V	1	3 L		3 L		3 J	14	3 S		3 M		3 J	27		
4 D		4 M		4 V		4 L		4 M		4 S		4 M		4 M		4 V		4 D		4 M		4 V			
5 L		5 J	36	5 S		5 M		5 J	49	5 D		5 M		5 M		5 S		5 L		5 J	23	5 S			
6 M		6 V		6 D		6 M		6 V		6 L		6 J	6	6 J	10	6 D		6 M		6 V		6 D			
7 M		7 S		7 L		7 J	45	7 S		7 M		7 V		7 V		7 L		7 M		7 S		7 L			
8 J	32	8 D		8 M		8 V		8 D		8 M		8 S		8 S		8 M		8 J	19	8 D		8 M			
9 V		9 L		9 M		9 S		9 L		9 J	2	9 D		9 D		9 M		9 V		9 L		9 M			
10 S		10 M		10 J	41	10 D		10 M		10 V		10 L		10 L		10 J		10 S		10 M		10 J	28		
11 D		11 M		11 V		11 L		11 M		11 S		11 M		11 M		11 V		11 D		11 M		11 V			
12 L		12 J	37	12 S		12 M		12 J	50	12 D		12 M		12 M		12 S		12 L		12 J		12 S			
13 M		13 V		13 D		13 M		13 V		13 L		13 J		13 J	11	13 D		13 M		13 V		13 D			
14 M		14 S		14 L		14 J	46	14 S		14 M		14 V		14 V		14 L		14 M		14 S		14 L			
15 J	33	15 D		15 M		15 V		15 D		15 M		15 S		15 S		15 M		15 J	20	15 D		15 M			
16 V		16 L		16 M		16 J		16 L		16 J	3	16 D		16 D		16 M		16 V		16 L		16 M			
17 S		17 M		17 J	42	17 D		17 M		17 V		17 L		17 L		17 J		17 S		17 M		17 J	29		
18 D		18 M		18 V		18 L		18 M		18 S		18 M		18 M		18 V		18 D		18 M		18 V			
19 L		19 J	38	19 S		19 M		19 J	51	19 D		19 M		19 M		19 S		19 L		19 J	25	19 S			
20 M		20 V		20 D		20 M		20 V		20 L		20 J		20 J		20 D		20 M		20 V		20 D			
21 M		21 S		21 L		21 J	47	21 S		21 M		21 V		21 V		21 L		21 M		21 S		21 L			
22 J	34	22 D		22 M		22 V		22 D		22 M		22 S		22 S		22 M		22 J	21	22 D		22 M			
23 V		23 L		23 M		23 J		23 L		23 J	4	23 D		23 D		23 M		23 V		23 L		23 M			
24 S		24 M		24 J	43	24 D		24 M		24 V		24 L		24 L		24 J		24 S		24 M		24 J	30		
25 D		25 M		25 V		25 L		25 M	52	25 S		25 M		25 M		25 V		25 D		25 M		25 V			
26 L		26 J	39	26 S		26 M		26 J		26 D		26 M		26 M		26 S		26 L		26 J	26	26 S			
27 M		27 V		27 D		27 M		27 J		27 V		27 L		27 J		27 D		27 M		27 V		27 D			
28 M		28 S		28 L		28 J	48	28 S		28 M		28 M		28 V		28 L		28 M		28 S		28 L			
29 J	35	29 D		29 M		29 V		29 D		29 M	5			29 S		29 M		29 J	22	29 D		29 M			
30 V		30 L		30 M		30 J		30 L		30 V				30 D		30 M		30 V		30 L		30 M	31		
31 S				31 J				31 M		31 V				31 L				31 S				31 J			

Rentrée BUT 3

Présence à l'IUT

Présence en Entreprise

Soutenances BUT 3

## Programme formation – BUT TC

EN ALTERNANCE

### TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

#### Parcours BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

---

##### Public visé

Tous publics

##### Prérequis

Le BUT TC 2 et 3 s'adresse à :

- Des étudiants venant de BUT TC 1ère année,
- Des candidats ayant les prérequis liés à la formation visée.

Le BUT s'adresse principalement aux titulaires d'un baccalauréat général ou technologique.

L'admission au cours du cycle de formation est possible par validation d'acquis d'études ou d'expérience. À cet effet, des paliers de réorientation, des passerelles et des enseignements d'adaptation sont mis en place après validation par la commission de la formation et de la vie universitaire ou par une commission ad hoc composée d'équipes pédagogiques issues de plusieurs composantes et présidée par le directeur de l'IUT. Cette commission a pour mission d'apprécier toute demande d'admission et de définir les modalités d'adaptation, d'accompagnement et de réorientation.

Possibilité de validation des acquis professionnels (VA-85).

Jury d'admission sur dossier après entretien individuel.

##### Objectifs

Le BUT TC forme de futurs cadres intermédiaires capables d'intervenir dans toutes les étapes de la commercialisation d'un bien ou d'un service : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation et la relation client. Le titulaire du BUT TC est polyvalent, autonome et évolutif. Il couvre les secteurs d'activités en lien avec les métiers de la vente, du marketing et de la communication.

Cette formation permet d'obtenir un diplôme de l'Enseignement Supérieur niveau 6 (anciennement niveau II), inscrit au RNCP.

Fiche N° [35357](https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35357/) - <https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/35357/> pour le parcours TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION : BUSINESS DEVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

##### Compétences visées :

La formation s'articule autour du développement de 5 compétences (3 de tronc commun, et 2 sous la forme d'un parcours à choisir).

La compétence C1 et C2 est développée progressivement au fil des 6 semestres de formation. La compétence C3 uniquement en S1 et S2.

Compétence C1	Conduire les actions marketing
Compétence C2	Vendre une offre commerciale
Compétence C3	Communiquer l'offre commerciale

A l'IUT de Tarbes les étudiants en alternance se verront proposés un seul parcours « Business Développement et management de la relation client » avec une adaptation locale :

Compétence C4	Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation
Compétence C5	Manager la relation client

Adaptation locale :

Compétence C6	E-business
---------------	------------

Le développement de ces compétences se fait au travers de modules de cours (nommés Ressources dans le programme national) et de projet (nommés Situation d'Apprentissage et d'Evaluation).

##### Lieu de formation

- Département TC - IUT de TARBES – 1 rue Lautréamont – 65000 TARBES

### **Déroulement de la formation**

- De Septembre N à Aout N+2 pour le BUT TC 2 + 3 - 1200 h de formation
- Formation en alternance
- Ce diplôme est accessible en VAE.

### **Equipe pédagogique**

Cheffe de département : Frédérique GIRARD – [frederique.girard@iut-tarbes.fr](mailto:frederique.girard@iut-tarbes.fr)

Enseignants chercheurs (30%), enseignants (20%) et professionnels qualifiés ayant une activité en lien avec les contenus de la formation (50%).

Mise en place d'un comité de pilotage de la formation incluant usagers, professionnels et enseignants. Il permet de prendre en compte les avis des usagers, les résultats de l'enquête en fin de formation, les évolutions des métiers concernés recensées par les entreprises représentées.

### **Méthodes et moyens pédagogiques**

*Méthodes* : Cours, travaux dirigés et travaux pratiques, visites sur site, participation à des séminaires et conférences. L'assiduité est obligatoire. Elle fait l'objet de listes d'émargement par demi-journées.

*Moyens pédagogiques adaptés* : Logiciels professionnels, salles informatiques (1 poste par stagiaire), bibliothèque universitaire avec salle multimédia, centre d'étude des langues.

La pédagogie fait une large place à l'initiative de l'étudiant et à son travail personnel, pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises. Stage et projet tutoré donnent lieu à l'élaboration d'un mémoire et à une soutenance orale.

### **Evaluation de la formation**

Les modalités du contrôle permettent de vérifier l'acquisition de l'ensemble des aptitudes, connaissances et compétences constitutives du diplôme. Celles-ci sont appréciées par un contrôle continu intégral mobilisant notamment des mises en situation professionnelle à partir desquelles est demandée une démarche autoréflexive et de démonstration des compétences acquises.

### **Règles de délivrance du diplôme**

Le diplôme portant mention du « Bachelor Universitaire de Technologie » et de la spécialité correspondante, est délivré par le président de l'université sur proposition d'un jury présidé par le directeur de l'IUT et comprenant les chefs de départements, pour au moins la moitié des enseignants-chercheurs et enseignants, et pour au moins un quart et au plus la moitié de professionnels en relation étroite avec la spécialité concernée, choisis dans les conditions prévues à l'article L. 612-1 du code de l'éducation.

Le diplôme est délivré sur la base du contrôle continu. Une validation des connaissances est organisée à la fin de chaque semestre (30 crédits par semestre).

Les universités délivrent au niveau intermédiaire le diplôme universitaire de technologie qui correspond à l'acquisition des 120 premiers crédits européens.

**Nombre de personnes par groupe : en moyenne 25 personnes**

## Contenu de la formation

2<sup>ème</sup> année BUT TC : 624 heures de formation

Type	Semestre 3 : Ressources - 203 h	Volume horaire
Ressources 1	Principes de la communication digitale	14
Ressources 2	Expression Communication Culture	14
Ressources 3	Entretien de vente	14
Ressources 4	Environnement éco international	10,5
Ressources 5	Etudes marketing	10,5
Ressources 6	Gestion prévisionnelle	10,5
Ressources 7	LV A	14
Ressources 8	LV B	14
Ressources 9	Stratégie marketing en environnement complexe	14
Ressources 10	PPP	7
Ressources 11	Psycho sociale du travail	10,5
Ressources 12	Relations contractuelles	10,5
Ressources 13	Ressources numériques	14
Ressources 14	Techniques Quanti et représentation	10,5
Ressource 1BDMRC	Fondamentaux de la relation client	10,5
Ressource 2BDMRC	Marketing B2B	10,5
Adaptation locale	Spécialité parcours MDEE	14
Type	Semestre 3 : Situations d'apprentissage et d'évaluation - 149h	Volume horaire
SAE tronc commun	Portfolio	17,5
SAE tronc commun	Projet transverse : pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation	28 h
SAE tronc commun	Démarche de création ou de reprise d'entreprise	64
SAE BDMRC	SAE 3 Développer une expertise commerciale en effectuant un diagnostic de la stratégie cliente d'un secteur	40

**TOTAL SEMESTRE 3 = 352 h**

Type	Semestre 4 : Ressources - 122.5 h	Volume horaire
Ressources 1	Conception d'une campagne de communication	10,5
Ressources 2	Droit du travail	10,5
Ressources 3	Expression Communication Culture	10,5
Ressources 4	Anglais appliqué au commerce	10,5
Ressources 5	LV B appliquée au commerce	10,5
Ressources 6	Stratégie marketing	10,5
Ressources 7	PPP	3,5
Ressources 8	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	14
Ressource 1BDMRC	Fondamentaux du management de l'équipe commerciale	14
Ressource2 BDMRC	Relation omnicanale	14
Adaptation locale	Spécialité parcours MDEE	14
Type	Semestre 4 : Situations d'apprentissage et d'évaluation - 149,5 h	Volume horaire
SAE tronc commun	Portfolio	24
SAE tronc commun	SAE commune : pilotage commercial d'une organisation	36
SAE tronc commun	SAE commune Projet transverse : évaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation	44
SAE tronc commun	Stage – projet d'entreprise	3,5
SAE BDMRC	Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	42

**TOTAL SEMESTRE 4 = 272 h**

**3<sup>ème</sup> année BUT TC : 576 heures de formation**

Type	Semestre 5 : Ressources - 276.5h	Volume horaire
Ressources 1	Stratégie entreprise	21
Ressources 2	Négociateur dans des contextes spécifiques	21
Ressources 3	Financement et régulation de l'économie	14
Ressources 4	Droit des activités commerciales	14
Ressources 5	Analyse financière	14
Ressources 6	Anglais appliqué au commerce	14
Ressources 7	LVB	14
Ressources 8	Expression Communication, Culture	21
Ressource 9	PPP	7
Ressources 1 BDMRC	Ressources et culture numérique appliquées au business développement et management de la relation client	14
Ressources 2 BDMRC	Développement des pratiques managériales	24,5
Ressources 3 BDMRC	Management de la valeur client	24,5
Ressources 4 BDMRC	Marketing des services	24,5
Ressources 5 BDMRC	Pilotage de l'équipe commerciale	28
Adaptation locale	Spécialité MDEE	21
Type	Semestre 5 : Situations d'apprentissage et d'évaluation - 115.5h	Volume horaire
SAE tronc commun	Portfolio	32
SAE BDMRC	Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise	83,5

**TOTAL SEMESTRE 5 = 392 h**

Type	Semestre 6 : Ressources - 59,5h	Volume horaire
Ressource 1	Stratégie d'entreprise	10,5
Ressource 2	Négociateur dans des contextes spécifiques	10,5
Ressources 1 BDMRC	Management des comptes clés	14
Ressources 2 BDMRC	Nouveau comportement des clients	14
Adaptation locale	Spécialité parcours MDEE	10,5
Type	Semestre 6 : Situations d'apprentissage et d'évaluation - 124,5 h	Volume horaire
SAE commune	Rapport professionnel	61
SAE commune	Portfolio	63.5

**TOTAL SEMESTRE 6 = 184 h**