

Semestre 1

			type de B.U.T.		tertiaire		SAE		Ressources																					
			Techniques de commercialisation																											
UE	Compétence	Niveau de la compétence	Composantes essentielles				Apprentissages critiques		SAE 1.01 Marketing S1	SAE 1.02 Vente S1	SAE 1.03 Communication commerciale S1	Portfolio	Stage	Ressource 1.1 Fondamentaux de la communication commerciale	Ressource 1.2 Ressources humaines et culture n°1	Ressource 1.3 Environnement juridique de l'entreprise	Ressource 1.4 Expression commerciale et culture n°1	Ressource 1.5 Langue A - Anglais du Commerce n°1	Ressource 1.6 Langue B - Anglais du Commerce n°1	Ressource 1.7 Fondamentaux de la vente	Ressource 1.8 Techniques de vente et représentation - 1	Ressource 1.9 Fondamentaux de comportement du consommateur	Ressource 1.10 Étude marketing - 1	Ressource 1.11 Environnement économique de l'entreprise	Ressource 1.12 Les aspects juridiques des affaires commerciales n°1	Ressource 1.13 Conduite de projet	Ressource 1.14 Évaluation des risques de l'entreprise	Ressource 1.15		
UE 1.1	1.MARKETING	Niv 1 Construire une offre commerciale simple	1.1 En analysant les contextes économiques, juridiques, commerciaux et financiers	1.2 en évaluant les principaux acteurs de l'offre	1.3 en quantifiant la demande et en appréciant le comportement du consommateur	1.4 en analysant les ressources et compétences de l'entreprise	1.5 en élaborant un mix adapté	1.6 en adoptant une posture d'oyenne, éthique et écologique	1.1 analyser l'environnement d'une entreprise en repérant et appréciant les sources d'informations (fiabilité et pertinence)	X			X			X	X	X	X	X		X	X	X	X		X	X		
									1.2 mettre en oeuvre une étude de marché dans un environnement simple	X			X			X		X	X	X			X	X		X	X		X	
									1.3 choisir une cible et un positionnement en fonction de la segmentation du marché													X								
									1.4 concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication														X							

rapport SAE / UE

15

0,4

UE 1.2	2 VENTE	Niv 1 Préparer un entretien de vente	2.1 En respectant l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche critique	2.2 en élaborant les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation	2.3 en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance liés par l'organisation	2.4 en prospectant à l'aide d'outils adaptés	2.5 en adaptant sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale	2.1 préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																									
--------	---------	---	---	---	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

14

0,428571428571429

UE 1.3	3 COMMUNICATION COMMERCIALE	Niv 1 Structurer un plan de communication	3.1 En élaborant une stratégie de communication en cohérence avec le mix	3.2 en utilisant les outils de la communication commerciale adaptés à la demande et aux contraintes de l'organisation	3.3 en produisant des supports de communication efficaces et qualitatifs	3.4 en respectant la réglementation en vigueur	3.1 identifier les cibles et objectifs de communication en tenant compte de la cohérence du mix			X	X		X	X			X	X										X				
							3.2 analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)																									
							3.3 élaborer des supports simples (Imprimé Sans Adresse, affiches, dossier de sponsoring, ...)			X	X		X	X	X																	X
							3.4 analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)						X																			
											</																					

12,5

0,4

Total Coef	6	6	5			2	2	1,5	2	1,5	1,5	3	2	2,5	1	1	1	1	1	1,5
------------	---	---	---	--	--	---	---	-----	---	-----	-----	---	---	-----	---	---	---	---	---	-----

Volume horaire hors projet	20	15	20	5		20	24	20	24	24	24	28	20	40	20	20	14	8	14	15
dont TP	10	10	10	5		0	15	0	10	12	12	20	10	0	0	0	0	4	0	6
Heures de Projet	20	15	15																	
Volume horaire avec projet	40	30	35	5																

Total Volumes horaires dont hTP+heures projets+SAE	425
Rapport (hTP+heures projets+SAE)/total	0,55

Taux minimum

0,4

1/10
0,330666666666667