

Domaine :

Mention :

Spécialité (pour master) :

Semestre n° 1 (pour diplômes semestrialisés) 2014/2015

Unités d'enseignement/ Eléments constitutifs (y compris les stages)	O X F (*)	Session	Coeff	Crédits	% CC	% CT	Epreuves					
							Nature	Type (oral, écrit...)	CC ou CT	Durée	Coeff	Report CC en 2 ^e session
UE11 : Découvrir l'environnement professionnel				14	100							
M1101 Organisation des entreprises	O	1	2		100	2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral, évaluation surprise...).	Ecrit	CC		2		
M1102 Fondamentaux du marketing	O	1	2		100		2 Ecrits	CC		2		
M1103 Concepts et stratégies marketing	O	1	2		100		Ecrit	CC		2		
M1104 Economie générale 1	O	1	2		100		Ecrit/oral	CC		2		
M1105 Droit principes généraux	O	1	2		100		3 écrits/1 note facultative réalisée avec la moyenne des travaux rendus au cours du semestre.	CC		2		
M1106 Projet Personnel Professionnel 1	O	1	1		100		Ecrit/note d'assiduité	CC		1		
M1107 Etudes et Recherches Commerciales 1	O	1	2		100		Dossier	CC		2		
M1108 Activités transversales 1	O	1	1		100		Oral	CC		1		
UE12 : Identifier et communiquer				16	100							
M1201 Psychologie sociale de la communication	O	1	2		100	2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral, évaluation surprise...).	Ecrit	CC		2		
M1202 Expression communication culture 1	O	1	2		100		1 dossier/1 contrôle	CC		2		
M1203 Anglais : langue vivante de spécialité 1	O	1	2		100		Ecrit/oral	CC		2		
M1204 LV2 : langues vivantes de spécialité 1	O	1	2		100		Ecrit/oral	CC		2		
M1205 Technologie de l'Information et de la Communication	O	1	2		100		Ecrit	CC		2		
M1206 Négociation 1	O	1	2		100		Ecrit/oral	CC		2		
M1207 Introduction à la comptabilité	O	1	2		100		Ecrit	CC		2		
M1208 Mathématiques et statistiques appliquées	O	1	2		100		Ecrit	CC		2		

(*) O = obligatoire
X = obligatoire à choix
F = facultatif

Diplôme : DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

UFR ou IUT : IUT DE BELFORT-MONTBELIARD

Domaine :

Mention :

Spécialité (pour master) :

Semestre n° 2 (pour diplômes semestrialisés) 2014/2015

Unités d'enseignement/ Eléments constitutifs (y compris les stages)	O X F (*)	Session	Coeff	Crédits	% CC	% CT	Epreuves						
							Nature	Type (oral, écrit....)	CC ou CT	Durée	Coeff	Report CC en 2 ^e session	
UE21 : Traiter l'information				9	100								
M2101 Statistiques appliqués, probabilités	O	1	1.5		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Ecrit	CC		1.5		
M2102 Technologies de l'Information et de la Communication 2	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M2103 Environnement International 1 : marchés internationaux	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M2104 Distribution	O	1	1.5		100			2 écrits	CC		1.5		
M2105 Etudes et Recherches Commerciales 2	O	1	1.5		100			Etude de marché avec enquête.	CC		1.5		
M2106 Droit des contrats et de la consommation	O	1	1.5		100			2 écrits/1 note sur les moyennes des travaux rendus au cours du semestre.	CC		1.5		
UE22 : Agir sur les marchés				10									
M2201 Comptabilité de gestion	O	1	1.5		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Ecrit	CC		1.5		
M2202 Marketing opérationnel	O	1	1.5		100			2 écrits	CC		1.5		
M2203 Communication commerciale 1	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M2204 Expression communication culture 2	O	1	1.5		100			Ecrit/dossier	CC		1.5		
M2205 Anglais : langue vivante de spécialité 2	O	1	1.5		100			Ecrit/oral	CC		1.5		
M2206 Anglais : activités transversales	O	1	1		100			Oral	CC		1		
M2207 LV2 : langues vivantes de spécialité 2	O	1	1.5		100			Ecrit/oral	CC		1.5		
UE23 : Se professionnaliser				11									
M2301 Négociation 2	O	1	1.5		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Dossier écrit	CC		1.5		
M2302 Projet Personnel et Professionnel 2	O	1	1		100			Dossier collectif avec note individuel	CC		1		

Diplôme : DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

UFR ou IUT : IUT DE BELFORT-MONTBELIARD

Domaine :

Mention :

Spécialité (pour master) :

Semestre n° 2 (pour diplômes semestrialisés) (2014/2015)

Unités d'enseignement/ Eléments constitutifs (y compris les stages)	O X F (*)	Session	Coeff	Crédits	% CC	% CT	Epreuves					
							Nature	Type (oral, écrit....)	CC ou CT	Durée	Coeff	Report CC en 2 ^e session
M2303 Développement des compétences relationnelles	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5	
M2304 Projet tutoré : conduite de projet	O	1	1		100			Ecrit/oral	CC		1	
M2305 Projet tutoré : description et planification de projet (120h)	O	1	3		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Dossier écrit collectif avec note individuel	CC		3	
M2306 Stage professionnel 1 (2 semaines minimum)	O	1	3		100			Ecrit/oral	CC		3	

Diplôme : DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

UFR ou IUT : IUT DE BELFORT-MONTBELIARD

Domaine :

Mention :

Spécialité (pour master) :

Semestre n° 3 (pour diplômes semestrialisés) 2014/2015

Unités d'enseignement/ Eléments constitutifs (y compris les stages)	O X F (*)	Session	Coeff	Crédits	% CC	% CT	Epreuves						
							Nature	Type (oral, écrit....)	CC ou CT	Durée	Coeff	Report CC en 2 ^e session	
UE31 : Elargir ses compétences en gestion				15	100								
M3101 – Expression communication culture 3	O	1	2		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Ecrit	CC		2		
M3102 – Anglais : langue vivante de spécialité 3	O	1	2		100			Ecrit/oral	CC		2		
M3103 – LV2 : langues vivantes de spécialité 3	X	1	2		100			Ecrit/oral	CC		2		
M3104C – Statistiques probabilités appliquées	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
M3105C – Gestion financière et budgétaire	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
M3106 – Projet Personnel et Professionnel 3	O	1	1		100			Ecrit	CC		1		
M3107 – Droit commercial	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
M3108C – Technologie de l'Information et de la Communication 3	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
UE32 : Développer ses performances commerciales				15									
M3201 – Marketing du point de vente	O	1	2		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Ecrit	CC		2		
M3202 – Négociation 3	O	1	2		100			Dossier écrit	CC		2		
M3203 – Communication commerciale 2	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
M3204 – Marketing direct/Gestion de la Relation Client	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
M3205 – Environnement international 2 : Approche des marchés étrangers et intelligence économique	O	1	2		100			Ecrit	CC		2		
M3206 – Logistique	O	1	2		100			2 écrits	CC		2		
M3207C – Economie générale 2	O	1	2		100			Ecrit/oral	CC		2		
M3208C – Activités transversales 2	O	1	1		100			Ecrit	CC		1		

(*) O = obligatoire
X = obligatoire à choix
F = facultatif

Diplôme : DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

UFR ou IUT : IUT DE BELFORT-MONTBELIARD

Domaine :

Mention :

Spécialité (pour master) :

Semestre n° 4 (pour diplômes semestrialisés) 2014/2015

Unités d'enseignement/ Eléments constitutifs (y compris les stages)	O X F (*)	Session	Coeff	Crédits	% CC	% CT	Epreuves						
							Nature	Type (oral, écrit....)	CC ou CT	Durée	Coeff	Report CC en 2 ^e session	
UE41 : S'adapter aux évolutions				9	100								
M4101 - Expression communication culture 4	O	1	1.5		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Dossier collectif écrit	CC		1.5		
M4102 - Anglais : langue vivante de spécialité 4	O	1	1.5		100			Ecrit/oral	CC		1.5		
M4103 – LV2 : langues vivantes de spécialité 4	X	1	1.5		100			Ecrit/oral	CC		1.5		
M4104C – Environnement International 3 : techniques de commerce international	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M4105 – E-marketing	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M4106 – Droit du travail	O	1	1.5		100		Ecrit	CC		1.5			
UE42 : Maîtriser les outils de management				8	100								
M4201C – Psychologie sociale des organisations	O	1	1.5		100		2 évaluations au minimum par module. D'autres évaluations peuvent être faites (dossier, oral évaluation surprise...).	Dossier	CC		1.5		
M4202 – Management de l'équipe commerciale	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M4203 – Achat et qualité	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M4204C – Stratégie d'entreprise	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M4205 – Entrepreneuriat	O	1	1.5		100			Ecrit	CC		1.5		
M4206C – Activités transversales 3	O	1	0.5		100		Ecrit	CC		0.5			
UE43 : S'affirmer professionnellement				13	100								
M4301 - Projet tutoré : mise en situation professionnelle (180 h)	O	1	4		100		Ecrit	CC		4			
M4302 - Stage professionnel 2 (8 semaines minimum)	O	1	9		100		Ecrit/oral	CC		9			

(*) O = obligatoire
X = obligatoire à choix
F = facultatif