

Modalités de contrôle des connaissances

UNIVERSITÉ DE
VERSAILLES
ST-QUENTIN-EN-YVELINES



Année universitaire 2013/2014

Composante	<i>IUT Mantes en Yvelines</i>
Niveau d'étude	<i>Licence professionnelle</i>
Mention	<i>Commerce</i>
Spécialité	<i>Chargé d'Affaires en Vente de Solutions Durables (VSD)</i>

*Validation en conseil
de composante le* 24 juin 2013

Validation en CEVU le 28/11/2013

Validation en CA le 14/01/2014

Dispositions particulières

Semestre 5

Code UE	ECTS	Intitulé	Responsable	CC	EF	Écrit	Oral	
UE 11		Analyser le marché et définir sa stratégie						
M111		Bases et diagnostic marketing	Jihane SEBAI	0%	100%	50%		50%
M112		Stratégie et marketing responsable	Julien GOUPIL	0%	100%	50%		50%
UE 12		Analyser les spécificités métiers au regard du DD	Professionnels VE	50%	50%	100%		
UE 13		Elaborer un plan d'action commercial et identifier les enjeux DD						50%
M131		Analyser son secteur et définir son plan d'action commercial	Eric VALETTE	0%	100%	50%		50%
M132		Identifier les composantes et les acteurs du Développement Durable	Béatrice BELLINI	20%	80%	50%		50%
UE 14		Elaborer et mettre en œuvre des actions de prospection						
M141		Appréhender le risque client	Cédric MADORE	0%	100%	100%		
M142		Marketing téléphonique	Philippe DAUSSIN	0%	100%			100%
M143		Préparer et réaliser des actions de de prospection	Daniel GILLES	0%	100%	30%		70%
UE 21		Construire une solution technique et commerciale						
M211		Méthodologie de construction d'une solution	M. THERY	30%	70%	50%		50%
M212		Méthodologie de conduite de projets commerciaux	E. VALETTE	30%	70%	50%		50%
UE 22		Construire une solution durable et rentable						
M221		Construire une solution responsable : environnementale et sociale	Béatrice BELLINI	30%	70%	100%		

M222	Construire une solution conforme aux réglementations	Béatrice BELLINI	0%	100%	100%			
M223	Ingénierie financière	Louis DELARONCIERE	0%	100%	100%			
UE 23	Construire une proposition d'offre solution	Ouerdia ZERRAR	50%	50%	100%			
UE 24	Négocier et contractualiser une offre solution							
M241	Présenter et argumenter une solution	Jean Claude TOUZE	0%	100%			100%	
M242	Préparer et conduire un entretien de négociation	Daniel GILLES	0%	100%	30%		70%	
M243	Ingénierie contractuelle et cas d'application (ex M244)	Lucie BERNOT	0%	100%	100%			
UE 31	Maîtriser les outils de la relation client							
M311	Les typologies clients et leurs spécificités	Fabrice RAVEL	0%	100%	100%			
M312	Le CRM	Véronique BISSON	40%	60%	100%			
M313	Les outils logiciels de gestion prospect et bureautiques	Corine GAUMONT	0%	100%	100%			
UE 32	Créer une relation durable							
M321	Développer son expression orale et comportementale	Françoise GUIONIE	50%	50%			100%	
M322	Développer et gérer sa relation client	John HUMEZ	0%	100%	50%		50%	
M323	Gérer les conflits	John HUMEZ	0%	100%	50%		50%	
UE 33	Communiquer en anglais	Jeremiah CHUMIA	40%	60%	50%		50%	
UE 41	Projet tutoré	Jihane SEBAI		100%	60%		40%	
UE 42	Stage ou mission entreprise	Jihane SEBAI		100%	60%		40%	