ANNEXE
MODALITES DU CONTROLE DES CONNAISSANCES AU DEPARTEMENT
Techniques de Commercialisation de Nice
Formation initiale traditionnelle et apprentissage

ASSIDUITÉ :

Article TCN-1 : Tout étudiant absent de manière non justifiée conformément à l'Article 2, la veille et/ou le matin d'un contrôle des connaissances programmé, pourra ne pas être autorisé à composer au contrôle prévu et/ou se voir appliquer une pénalité pouvant aller jusqu'à la note 0 au contrôle

Article TCN-2 : Toute absence doit être justifiée dès le retour de l'étudiant, selon les modalités définies ci-après : Passé le délai de 5 jours ouvrables après le retour, aucune justification ne peut plus être acceptée.
Toute absence non justifiée sera considérée comme une absence pour convenance personnelle. Dans le cas d'une absence supérieure à une semaine, l'étudiant doit impérativement prévenir ou faire prévenir le secrétariat du département et faire parvenir les justificatifs dans les quinze jours suivant le début de son absence.

Article TCN-3 : (Absence à un contrôle) Aucun étudiant ne pourra s'absenter pour convenance personnelle pendant un contrôle des connaissances sans se voir attribuer, à priori, la note zéro.
Si l'absence pendant le contrôle est justifiée dans les conditions de l'Article 2, une épreuve de rattrapage dont la nature est fixée par le corps enseignant pourra être organisée. Tout étudiant souhaitant y participer devra obligatoirement en faire la demande par écrit auprès de son directeur d'études dans la semaine qui suit son retour. Dans le cas contraire, ou si l'étudiant est également absent à l'épreuve de rattrapage la note zéro sera conservée à cette épreuve. Aucun étudiant ne pourra quitter la salle de contrôle avant ½ heure. Aucun étudiant ne pourra être accepté en salle de contrôle après la distribution de sujet.

Article TCN-4 : Chaque enseignant appréciera l'assiduité dans le cadre de sa matière et pourra éventuellement tenir compte des absences dans sa notation.

Article TCN-5 : Dans le cas de cette formation, il est important de noter que la direction de la formation a obligation de tenir le CFCA au courant des absences, qui de son côté informera l'entreprise ou l'Assedic. Le non respect de l'assiduité par l'élève est une cause possible de retenues salariales ou sur les allocations Assedic ou assimilé.

DISCIPLINE :

Article TCN-6 : L'inscription à l'Institut Universitaire de Technologie implique l'acceptation et le respect de son règlement intérieur. Les étudiants ne doivent pas perturber les enseignements. Tout manquement à cette règle de respect vis à vis de l'enseignant et de ses collègues étudiants pourra se traduire par une sanction décidée par le Conseil de Discipline. Il est interdit de fumer dans les locaux et les téléphones portables ainsi que tout autre appareil électronique personnel doivent être éteints pendant les enseignements.

Article TCN-7 : Dans le cadre de la charte de bon usage des équipements de l'Université de Nice Sophia Antipolis, les étudiants s'engagent à respecter le matériel qui est mis à leur disposition dans leur salle et dont ils ont la responsabilité. En cas de détérioration, une sanction pourra être donnée allant de la réparation au remplacement du matériel détérioré. Les étudiants s'engagent à respecter la loi relative à la fraude informatique, notamment en matière de sécurité (piratage ou indiscrétions) et en matière de diffusion d'information (par exemple sur

le WEB). Conscients que leur spécialité peut leur permettre l'accès à des informations dites sensibles, ils s'engagent à ne pas utiliser leur savoir ou les équipements à cette fin.

Article TCN-8 : Tout étudiant surpris pendant un contrôle des connaissances, en état de fraude caractérisée se verra attribuer la note zéro et pourra être traduit devant le Conseil de discipline de l'Université. Les téléphones portables ainsi que tout autre appareil électronique sont interdits pendant les contrôles des connaissances sauf dérogation de la part de l'enseignant.

Article TCN-9 : Module du DUT Techniques de Commercialisation
Programme Pédagogique National, 2005

Semestre 1		*Coefficient*	*ECTS*
UE 11 : DECOUVERTE DE L'ENVIRONNEMENT PROFESSIONNEL			15
M111	**Environnement économique et juridique**		
	Economie générale	1	
	Organisation de l'entreprise	1	
	Droit : principes généraux	1	
M112	**Gestion commerciale de l'entreprise**		
	Introduction à la comptabilité	1	
	Introduction à la mercatique	1	
	Logistique	1	
UE 12 : OUTIL DU DEVELOPPEMENT PERSONNEL ET PROFESSIONNEL			15
M121	**Outils méthodologiques**		
	Bureautique TIC	1	
	Mathématiques appliquées	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
M122	**Outils de la relation interpersonnelle**		
	Négociation - vente	1	
	Expression et communication	1	
	Langue vivante 1	1	
	Adaptation locale : langue vivante 2	1	
TOTAL		13	30

Semestre 2		*Coefficient*	*ECTS*
UE 21 : OUTILS DE L'ANALYSE MERCATIQUE			12
M211	**Analyse des marchés**		
	Mercatique fondamentale	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
	Etudes et recherches commerciales	1	
	Approche des marchés étrangers	1	
M212	**Techniques de gestion**		
	Informatique appliquée	1	
	Statistiques appliquées, probabilités	1	
	Comptabilité de gestion	1	
UE 22 : OUTILS DE LA RELATION COMMERCIALE			12
M221	**Langages et communication**		
	Communication commerciale	1	
	Expression et culture	1	
	Langue vivante 1	1	
	Adaptation locale : Langue vivante 2	1	
	Psychosociologie de la communication	1	
M222	**Vente et distribution**		
	Distribution	1	
	Droit et commerce	1	
	Mercatique directe	1	
	Négociation-Vente	1	
UE 23 : ACTIVITES PROFESSIONNNELLES			6
	Stage	1	
	Projet tuteuré	1	
TOTAL		18	30

Semestre 3 : INSERTION PROFESSIONNELLE DUT		*Coefficient*	*ECTS*
UE31 : CŒUR DE COMPETENCES COMMERCIALES			15
M311	**Techniques commerciales**		
	Mercatique opérationnelle	1	
	Langue vivante 1	1	
	Négociation - Vente	1	
	Techniques du commerce international	1	
M312	**Outils de la relation client**		
	Communication commerciale	1	
	Droit et commerce	1	
	Mercatique du point de vente	1	
UE32DUT : INSERTION PROFESSIONNELLE DUT			15
M321DUT	**Développement aptitudes professionnelles**		
	Psychosociologie de la communication	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
	Expression et communication professionnelle	1	
	Adaptation locale : Langue vivante 2	1	
M322DUT	**Compétences opérationnelles**		
	Statistiques appliquées	1	
	Droit du travail	1	
	Animation de la force de vente	1	
TOTAL		14	30

Semestre 3: INSERTION LICENCE PROFESSIONNELLE		*Coefficient*	*ECTS*
UE31 : CŒUR DE COMPETENCES COMMERCIALES			15
M311	**Techniques commerciales**		
	Mercatique opérationnelle	1	
	Langue vivante 1	1	
	Négociation - Vente	1	
	Techniques du commerce international	1	
M312	**Outils de la relation client**		
	Communication commerciale	1	
	Droit et commerce	1	
	Mercatique du point de vente	1	
UE32PRO : INSERTION LICENCE PROFESSIONNELLE			15
M321PRO	**Développement aptitudes personnelles**		
	Projet personnel et professionnel	1	
	Langue vivante 2	1	
	Expression et culture	1	
M322PRO	**Entreprise/Organisation sociale**		
	Animation de la force de vente	1	
	Statistiques appliquées	1	
	Psychosociologie des organisations	1	
	Adaptation locale : Marketing et stratégie bancaires	1	
TOTAL		14	30

Semestre 3 : POURSUITE D'ETUDES		*Coefficient*	*ECTS*
UE31 : CŒUR DE COMPETENCES COMMERCIALES			15
M311	**Techniques commerciales**		
	Mercatique opérationnelle	1	
	Langue vivante 1	1	
	Négociation - Vente	1	
	Techniques du commerce international	1	
M312	**Outils de la relation client**		
	Communication commerciale	1	
	Droit et commerce	1	
	Mercatique du point de vente	1	
UE32 : POURSUITE D'ETUDES			15
M321	**Développement aptitudes personnelles**		
	Projet personnel et professionnel	1	
	Expression et culture	1	
	Langue vivante 2	1	
M322	**Compréhension du macro environnement**		
	Statistiques appliquées	1	
	Environnement international et commercial	1	
	Culture générale, méthodologie/synthèse	1	
	Adaptation locale : Management stratégique des RH	1	
TOTAL		14	30

Semestre 4 : INSERTION PROFESSIONNELLE DUT		*Coefficient*	*ECTS*
UE41 : CŒUR DE COMPETENCES COMMERCIALES			7
M411	**Techniques commerciales avancées**		
	Stratégie qualité	1	
	Langue vivante 1	1	
	Stratégies de distribution	1	
	Gestion de la relation client	1	
	TIC et multimédia	1	
UE42DUT : INSERTION PROFESSIONNELLE DUT			7
M421	**Maitrise de l'environnement professionnel**		
	Problématiques économiques appliquées	1	
	Projet personnel et professionnel	1	
	Négociation achat	1	
	Gestion financière et budgétaire	1	
	Mercatique stratégique	1	
	Adaptation locale :Langue vivante 2	1	
UE43 : ACTIVITES PROFESSIONNELLES			16
	Stage	3	
	Projet tuteuré	2	
TOTAL		16	30

Semestre 4: INSERTION LICENCE PROFESSIONNELLE		*Coefficient*	*ECTS*
UE41 : CŒUR DE COMPETENCES COMMERCIALES			7
M411	**Techniques commerciales avancées**		
	Stratégie qualité	1	
	Langue vivante 1	1	
	Stratégies de distribution	1	
	Gestion de la relation client	1	
	TIC et multimédia	1	
UE42 : INSERTION LICENCE PROFESSIONNELLE			7
M421			
	Economie	1	
	Etudes et recherches commerciales	1	
	Analyse financière	1	
	Adaptation locale : E-Bussiness	1	
	Mercatique stratégique	1	
	Langue vivante 2	1	
UE43 : ACTIVITES PROFESSIONNELLES			16
	Stage	3	
	Projet tuteuré	2	
TOTAL		16	30

Semestre 4 : POURSUITE D'ETUDES		*Coefficient*	*ECTS*
UE41 : CŒUR DE COMPETENCES COMMERCIALES			7
M411	**Techniques commerciales avancées**		
	Stratégie qualité	1	
	Langue vivante 1	1	
	Stratégies de distribution	1	
	Gestion de la relation client	1	
	TIC et multimédia	1	
UE42 : POURSUITE D'ETUDES			7
M421			
	Economie	1	
	Analyse financière	1	
	Mathématiques	1	
	Adaptation locale : Préparation aux concours – Entretiens liés à la poursuite d'études	1	
	Mercatique stratégique	1	
	Langue vivante 2	1	
UE43 : ACTIVITES PROFESSIONNELLES			16
	Stage	3	
	Projet tuteuré	2	
TOTAL		16	30