

MCCC LICENCE PROFESSIONNELLE

"GESTION DE LA RELATION CLIENT"

NGCC : note globale de contrôle continu - une note issue de la moyenne pondérée de plusieurs évaluations régulièrement effectuées tout au long du module

UE	Codes Apogee	Intitulé	Nom des Modules	Codes Apogee	Crédits	Coefficients	Modalités
UE1	TLT1G1U	Marketing & Communication	Comportement du client	TLT1G11M	16	2,5	NGCC
			Marketing opérationnel et Relation client	TLT1G12M		4	NGCC
			Webmarketing	TLT1G13M		3	NGCC
			Communication visuelle	TLT1G14M		1,5	NGCC
			Communication	TLT1G115M		3	NGCC
			Discours et Medias	TLT1G16M		2	NGCC
UE2	TLT1G2U	Management de la Relation Client	Conduite de projet	TLT1G21M	17	3	NGCC
			CRM analytique/base de données	TLT1G22M		5	NGCC
			Analyse des données	TLT1G23M		3	NGCC
			Qualité	TLT1G24M		1	NGCC
			Gestion	TLT1G25M		3	NGCC
			Droit	TLT1G26M		2	NGCC
UE3	TLT1G3U	Management et Opérations Commerciales	Anglais des Affaires	TLT1G31M	11	1,5	NGCC
			Communication interpersonnelle	TLT1G32M		2	NGCC
			Management et Animation des équipes	TLT1G33M		3	NGCC
			Opérations de télémarketing	TLT1G34M		2	NGCC
			Opérations de Webmarketing	TLT1G35M		2,5	NGCC
UE4	TLT1G4U	Formation en entreprise		TLT1G41M	12		
UE5	TLT1G5U	Projet Tutoré		TLT1G51M	4		
	Total				60		

Modalités de contrôle des connaissances

UE 1,2 et 3 : contrôle continu, à raison d'une évaluation pour 15 heures d'enseignements.

UE 4 :

- Evaluation 1 Coef 2 : soutenance intermédiaire

- Evaluation 2 Coef 10: note entreprise 40 % / note mémoire 40 % / soutenance finale jury mixte université-entreprise 20 %

UE 5 : Soutenance par groupe de projet. Jury mixte université /entreprise commanditaire

Le diplôme est validé si

- L'étudiant obtient la moyenne (10) sur l'ensemble des 5 UE et - L'étudiant obtient la moyenne sur l'ensemble des UE 4 et 5.

NGCC : note globale de contrôle continu - une note issue de la moyenne pondérée de plusieurs évaluations régulièrement effectuées tout au long du module

UE	Codes Apogee	Intitulé	Nom des Modules	Codes Apogee	Crédits	Coefficients	Modalités
UE1	TLS1C1U	Mercatique Relationnelle	Comportement du client	TLS1C11M	10	2,5	NGCC
			Marketing opérationnel et Relation client	TLS1C12M		4	NGCC
			Webmarketing	TLS1C13M		2	NGCC
			Export	TLS1C14M		1,5	NGCC
UE2	TLS1C2U	Management de Projet Commercial	Conduite de projet	TLS1C21M	17	3	NGCC
			CRM	TLS1C22M		2	NGCC
			Traitement des données commerciales	TLS1C23M		3	NGCC
			Qualité	TLS1C24M		1	NGCC
			Gestion	TLS1C25M		3	NGCC
			Droit	TLS1C26M		2	NGCC
			Achat	TLS1C27M		3	NGCC
UE3	TLS1C3U	Développement Commercial	Anglais des Affaires	TLS1C31M	17	1,5	NGCC
			Communication interpersonnelle	TLS1C32M		2	NGCC
			Management et Animation des équipes	TLS1C33M		3	NGCC
			Opérations de prospection	TLS1C34M		3.5	NGCC
			Communication commerciale	TLS1C35M		3	NGCC
			Vente à distance	TLS1C36M		1,5	NGCC
			Spécificités BtoB	TLS1C37M		2,5	NGCC
UE4	TLS1C4U	Formation en entreprise		TLS1C41M	12		
UE5	TLS1C5U	Projet Tutoré		TLS1C51M	4		
Total					60		

Modalités de contrôle des connaissances

UE 1,2 et 3 : contrôle continu, à raison d'une évaluation pour 15 heures d'enseignements.

UE 4 :

- Evaluation 1 Coef 2 : soutenance intermédiaire

- Evaluation 2 Coef 10: note entreprise 40 % / note mémoire 40 % / soutenance finale jury mixte université-entreprise 20 %

UE 5 : Soutenance par groupe de projet. Jury mixte université /entreprise commanditaire

Le diplôme est validé si

- L'étudiant obtient la moyenne (10) sur l'ensemble des 5 UE et - L'étudiant obtient la moyenne sur l'ensemble des UE 4 et 5.