





I - Contenu de la formation : BTSA TC

Prénom NOM :

	Intitulés des modules / durée (en semaines)	à ne pas réaliser	à réaliser	Durée à préciser	Où ?
1^{ère} ANNEE	M1- S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui 44 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M2- EPS 34 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M2- Projet personnel et professionnel 45h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M3- Communication 23 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M3- Anglais 34h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M4- Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel 71h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M5- Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux 84 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M6- Management d'une équipe commerciale 55 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M7/M8- Développement commercial/Relation client ou fournisseur 41 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	EIL- Construire un réseau de partenaires à l'étranger 17 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	Pluridisciplinarité 60 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr

	Intitulés des modules / durée (en semaines)	à ne pas réaliser	à réaliser	Durée à préciser	Où ?
2^{ème} ANNEE	M1-S'inscrire dans le monde d'aujourd'hui 82 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M2-EPS 35 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M2-Projet personnel et professionnel 25 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M3-Anglais 59 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M4-Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel 82 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M5-Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux 49 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M6-Management d'une équipe commerciale 103 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	M7/M8-Développement commercial/Relation client ou fournisseur 107 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	EIL-Construire un réseau de partenaires à l'étranger 53 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr
	Pluridisciplinarité 49 h	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/> classe <input type="checkbox"/> cdr

II - Évaluation de la formation : BTSA TC

Liste des épreuves / dates / capacités évaluées	Quand ?	Je ne passe pas	Je passe
SE6- ANALYSER LA RENTABILITÉ DE L ESPACE DE VENTE (fin semestre 2)	1 ^{ère} ANNÉE 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE9- REALISER UN DOSSIER DOCUMENTAIRE (fin semestre 2)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE10- COMMUNIQUER EN LANGUE ETRANGERE 25 % oral (début semestre 2)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE10- COMMUNIQUER EN LANGUE ETRANGERE 25 % compréhension écrite (fin semestre 2)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE2- DIGITALISER ESPACE DE VENTE oral + pratique (fin semestre 2)		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE1- MANAGER EQUIPE COMMERCIALE oral Semaine 16	2 ^{ème} ANNÉE 	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE3- GERER ESPACE DE VENTE oral Semaine 17		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE4- ASSURER RENTABILITE ESPACE DE VENTE oral Semaine 9		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE5- CONSTRUIRE RESEAU PARTENAIRE écrit et oral Semaine 17		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE7- EPS pratique Semaine 16		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE10- COMMUNIQUER EN LANGUE ETRANGERE 25 % oral Semaine 13		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE10- COMMUNIQUER EN LANGUE ETRANGERE 25 % compréhension écrite Semaine 13		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
SE8- INSERTION PROFESSIONNELLE oral Semaine 11		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>