

BUT Stratégie de marque et événementiel - Formation Initiale

Mention : Techniques de commercialisation [BUT]

Infos pratiques

- > Composante : IUT de Ville d'Avray
- > Durée : 3 ans
- > ECTS : 180
- > Ouvert en alternance : Oui
- > Formation accessible en : Formation continue , Contrat apprentissage, Contrat de professionnalisation
- > Lieu d'enseignement : Nanterre
- > Campus : Campus de Nanterre
- > Lien(s) vers des sites du diplôme : Site TC : <https://cva-tc.parisnanterre.fr/bachelor-universitaire-de-technologie-tc-972771.kjsp>, Livrets étudiants : <https://cva.parisnanterre.fr/livrets-etudiants-920436.kjsp>, Programme national TC : https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf
- > Durée moyenne de la formation :
BUT 1 Techniques de commercialisation - Formation Initiale : 0 h
BUT 2 Stratégie de marque et événementiel - Formation Initiale : 1657 h

Présentation

Présentation

Le B.U.T. TC offre une formation professionnalisante de haut niveau tout en préparant à la poursuite d'études. Le cursus s'articule autour de mises en situations professionnelles, de périodes en entreprise sous forme de stages (en France et à l'international) ou en alternance (possible dès la 1ère année), de projets professionnels et de nombreuses activités transversales (Serious game,

masters de négociation, challenges de communication, études de cas,...).

Accessible en formation initiale ou en alternance.

Objectifs

Pour toute information concernant le BUT 1 TC, le programme, les objectifs, le référentiel, merci de consulter le programme national en cliquant sur le lien suivant :

https://cache.media.education.gouv.fr/file/SP4-MESRI-26-5-2022/16/6/spe617_annexe25_1426166.pdf

Les + de la formation

Les enseignements reçus par les étudiants sont très variés :

- * des matières de spécialités : marketing, négociation, distribution, communication commerciale, commerce international...
- * des matières transversales : droit, économie, gestion, expression-communication, langues vivantes, statistiques, technologies de l'information et de la communication, projet personnel et professionnel, etc.

Les étudiants sont formés par des équipes pluridisciplinaires : enseignants, enseignants chercheurs ou professionnels du secteur commercial. Cette approche à la fois universitaire et professionnelle permet aux diplômés d'intégrer le marché du travail ou de poursuivre des études.

Une équipe enseignante dynamique et investie avec des intervenants professionnels partageant leurs expériences du terrain, pour faire acquérir des compétences immédiatement mobilisables et assurer des enseignements et un suivi de qualité et personnalisé.

Organisation

Nb heures : 2600 h

Années : 3

Semestres : 6

ECTS : 180

2 Parcours à partir de la 2^{ème} année:

* MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS & ENTREPRENARIAT

* STRATÉGIE DE MARQUE & ÉVÈNEMENTIEL

DUT :

1640 heures de cours repartis en 4 semestres sur le campus de l'Université de Nanterre. Enseignements répartis en unités d'enseignements (UE) portant sur diverses matières liées à la gestion commerciale, composées d'un ou plusieurs modules d'enseignement. Environ 30 heures par semaine.

Évaluation par contrôle continu des connaissances.

Projet tuteuré de 300 heures.

2 stages (4 semaines en 1ère année, 8 semaines en 2ème année).

Contrôle des connaissances

Session unique - Contrôle continu

Stage ou alternance

Ouvert en alternance

Stages

Stage obligatoire : 4 semaines en 1ère année et 8 semaines en 2ème année.

Admission

Conditions d'admission

Le recrutement s'effectue sur dossier via la procédure Parcoursup. (www.parcoursup.fr)

Modalités de candidature

Le recrutement pour une intégration en 2ème et 3ème année s'effectue sur dossier (hors PARCOURSUP) et entretien

Pré-requis et critères de recrutement

Pour une candidature en Licence 1 : parcoursup.fr

Et après

Poursuite d'études

La pluridisciplinarité de la formation TC est une base solide qui permet également aux étudiants de poursuivre leurs études : Master 1 orienté marketing-management communication; école supérieure de commerce.

Insertion professionnelle

Parcours 1 : Tous les métiers du marketing digital et du e-business et les métiers relatifs à la création de startup commerciale digitale : chargé d'études, chargé de communication digitale, chargé de marketing digital, community-manager, chargé de développement e-commerce, chargé de communication digitale..

Parcours 2 : Chargé de communication, Brand manager, Responsable marque, Coordinateur de marque, Assistant Content Manager, Activateur de marque, Chargé de projet événementiel..

Fiches métiers ROME

- > D1402: Relation commerciale grands comptes et entreprises
- > E1103: Communication
- > M1705: Marketing

Contact(s)

- > **Marc Jaillot**
Responsable pédagogique
mjailot@parisnanterre.fr
- > **Sophie Blot**
Contact administratif
s.blot@parisnanterre.fr
- > **Nathalie Nantier**
Contact administratif
nnantier@parisnanterre.fr

Autres contacts

Secrétariat pédagogique :

secretariat-tc@liste.parisnanterre.fr

Direction du département :

Marc Jaillot

direction-tc@liste.parisnanterre.fr

Programme

BUT 1 Techniques de commercialisation - Formation Initiale

Semestre 1

Semestre 2

| | Nature | CM | TD | TP | EAD | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----|---------|
| UE 21 Marketing | UE | | | | | 11 |
| Pôle ressources | EC | | | | | |
| R2.10 - Marketing mix | EC | | | | | |
| R2.04 - Ressources et culture numériques - 2 | EC | | | | | |
| R2.05 - Coût, marges et prix d'une offre simple | EC | | | | | |
| R2.03 - Expression, communication et culture - 2 | EC | | | | | |
| R2.07 - Langue A Anglais du commerce - 2 | EC | | | | | |
| R2.08 - Langue B du commerce - 2 | EC | | | | | |
| R2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2 | EC | | | | | |
| R2.12 - Etudes marketing - 2 | EC | | | | | |
| R2.14 - Psychologie sociale | EC | | | | | |
| R2.11 - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution | EC | | | | | |
| R2.02 - Gestion et conduite de projet | EC | | | | | |
| R2.06 - Relations contractuelles commerciales | EC | | | | | |
| R2.15 - PPP - 2 | EC | | | | | |
| Pôle SAE | EC | | | | | |
| SAE 2.1 - Marketing | EC | | | | | |
| SAE 2.4 - Projet transverse | EC | | | | | |
| SAE 2.5 - Stage S2 | EC | | | | | |
| PORTFOLIO | EC | | | | | |
| UE 22 Vente | UE | | | | | 11 |
| Pôle ressources | EC | | | | | |
| R2.09 - Prospection et négociation | EC | | | | | |
| R2.04 - Ressources et culture numériques - 2 | EC | | | | | |
| R2.05 - Coût, marges et prix d'une offre simple | EC | | | | | |
| R2.03 - Expression, communication et culture - 2 | EC | | | | | |
| R2.07 - Langue A Anglais du commerce - 2 | EC | | | | | |
| R2.08 - Langue B du commerce - 2 | EC | | | | | |
| R2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2 | EC | | | | | |
| R2.14 - Psychologie sociale | EC | | | | | |
| R2.02 - Gestion et conduite de projet | EC | | | | | |
| R2.06 - Relations contractuelles commerciales | EC | | | | | |
| R2.15 - PPP - 2 | EC | | | | | |
| Pôle SAE | EC | | | | | |
| SAE 2.2 - Vente | EC | | | | | |
| SAE 2.4 - Projet transverse | EC | | | | | |
| SAE 2.5 - Stage S2 | EC | | | | | |
| PORTFOLIO | EC | | | | | |
| UE 23 Communication commerciale | UE | | | | | 8 |
| Pôle ressources | EC | | | | | |
| R2.01 - Moyens de la communication commerciale | EC | | | | | |
| R2.04 - Ressources et culture numériques - 2 | EC | | | | | |
| R2.05 - Coût, marges et prix d'une offre simple | EC | | | | | |
| R2.03 - Expression, communication et culture - 2 | EC | | | | | |
| R2.07 - Langue A Anglais du commerce - 2 | EC | | | | | |
| R2.08 - Langue B du commerce - 2 | EC | | | | | |
| R2.13 - Techniques quantitatives et représentations - 2 | EC | | | | | |
| R2.14 - Psychologie sociale | EC | | | | | |
| R2.06 - Relations contractuelles commerciales | EC | | | | | |
| R2.15 - PPP - 2 | EC | | | | | |
| Pôle SAE | EC | | | | | |
| SAE 2.3 - Communication commerciale | EC | | | | | |
| SAE 2.4 - Projet transverse | EC | | | | | |
| SAE 2.5 - Stage S2 | EC | | | | | |
| PORTFOLIO | EC | | | | | |

| | | |
|---|----|----|
| UE 11 Marketing | UE | 11 |
| Pôle ressources | EC | |
| R1.09 - Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur | EC | |
| R1.02 - Ressources et culture numériques - 1 | EC | |
| R1.03 - Environnement juridique de l'entreprise | EC | |
| R1.04 - Expression, communication et culture - 1 | EC | |
| R1.05 - Langue A Anglais du commerce - 1 | EC | |
| R1.06 - Langue B du commerce - 1 | EC | |
| R1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1 | EC | |
| R1.10 - Etudes marketing - 1 | EC | |
| R1.11 - Environnement économique de l'entreprise | EC | |
| R1.12 - Rôle et organisation de l'entreprise | EC | |
| R1.13 - Initiation à la conduite de projet | EC | |
| R1.14 - Eléments financiers de l'entreprise | EC | |
| R1.15 - PPP - 1 | EC | |
| Pôle SAE | EC | |
| SAE 1.1 - Marketing | EC | |
| PORTFOLIO | EC | |

| | | |
|---|----|----|
| UE 12 Vente | UE | 11 |
| Pôle ressources | EC | |
| R1.07 - Fondamentaux de la vente | EC | |
| R1.02 - Ressources et culture numériques - 1 | EC | |
| R1.04 - Expression, communication et culture - 1 | EC | |
| R1.05 - Langue A Anglais du commerce - 1 | EC | |
| R1.06 - Langue B du commerce - 1 | EC | |
| R1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1 | EC | |
| R1.13 - Initiation à la conduite de projet | EC | |
| R1.14 - Eléments financiers de l'entreprise | EC | |
| R1.15 - PPP - 1 | EC | |
| Pôle SAE | EC | |
| SAE 1.2 - Vente | EC | |

| | | |
|---|----|---|
| UE 13 Communication commerciale | UE | 8 |
| Pôle ressources | EC | |
| R1.01 - Fondamentaux de la communication commerciale | EC | |
| R1.02 - Ressources et culture numériques - 1 | EC | |
| R1.03 - Environnement juridique de l'entreprise | EC | |
| R1.04 - Expression, communication et culture - 1 | EC | |
| R1.05 - Langue A Anglais du commerce - 1 | EC | |
| R1.06 - Langue B du commerce - 1 | EC | |
| R1.08 - Techniques quantitatives et représentations - 1 | EC | |
| R1.10 - Etudes marketing - 1 | EC | |
| R1.13 - Initiation à la conduite de projet | EC | |
| R1.15 - PPP - 1 | EC | |
| Pôle SAE | EC | |
| SAE 1.3 - Communication commerciale | EC | |

BUT 2 Stratégie de marque et événementiel - Formation Initiale

Semestre 3

| | Nature | CM | TD | TP | EAD | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----|---------|
| UE 3.1 | UE | | | | | 7 |
| Pôle Ressource | UE | | | | | |
| 4XV3EMKT - R3.01 Marketing Mix-2 | EC | 7 | 13 | | | |
| 4XV3EEMK - R3.04 Etudes marketing-3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV3EECO - R3.05 Environnement économique international | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1 | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3 | EC | 5 | 10 | 5 | | |
| 4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial | EC | 5 | 9 | 4 | | |
| 4XV3EPSY - R3.09 Psychologie sociale du travail | EC | 4 | 8 | | | |
| 4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3 | EC | 3 | 6 | 8 | | |
| 4XV3ELVB - R3.11 LVB appliquée au commerce-3 | EC | 2 | 6 | 8 | | |
| 4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3 | EC | 5 | 9 | 6 | | |
| 4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV3EPPP - R3.14 PPP-3 | EC | 3 | 7 | | | |

| | | | | |
|--|----|---|----|----|
| 4XV3EPOR - Portfolio-S3 | EC | | | 5 |
| Pôle SAE | UE | | | |
| 4XV3EPRJ - SAE3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | EC | 5 | 10 | 5 |
| 4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com | EC | 9 | 16 | 15 |
| UE 3.2 | UE | | | 7 |
| Pôle Ressource | UE | | | |
| 4XV3EVNT - R3.02 Entretien de vente | EC | 3 | 7 | 10 |
| 4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1 | EC | 5 | 10 | |
| 4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3 | EC | 5 | 10 | 5 |
| 4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial | EC | 5 | 9 | 4 |
| 4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3 | EC | 3 | 6 | 8 |
| 4XV3ELVB - R3.11 LVB appliquée au commerce-3 | EC | 2 | 6 | 8 |
| 4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3 | EC | 5 | 9 | 6 |
| 4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3 | EC | 3 | 6 | 6 |
| 4XV3EPPP - R3.14 PPP-3 | EC | 3 | 7 | |
| 4XV3EPOR - Portfolio-S3 | EC | | | 5 |
| Pôle SAE | UE | | | |
| 4XV3EPRJ - SAE3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | EC | 5 | 10 | 5 |
| 4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com | EC | 9 | 16 | 15 |
| UE 3.3 | UE | | | 8 |
| Pôle Ressource | UE | | | |
| 4XV3ECOM - R3.03 Principes de la communication digitale | EC | 7 | 13 | |
| 4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1 | EC | 5 | 10 | |
| 4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3 | EC | 5 | 10 | 5 |
| 4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial | EC | 5 | 9 | 4 |
| 4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3 | EC | 3 | 6 | 8 |
| 4XV3ELVB - R3.11 LVB appliquée au commerce-3 | EC | 2 | 6 | 8 |
| 4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3 | EC | 5 | 9 | 6 |
| 4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3 | EC | 3 | 6 | 6 |
| 4XV3EPPP - R3.14 PPP-3 | EC | 3 | 7 | |
| 4XV3EPOR - Portfolio-S3 | EC | | | 5 |
| Pôle SAE | UE | | | |
| 4XV3EPRJ - SAE3.01 Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation | EC | 5 | 10 | 5 |
| 4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com | EC | 9 | 16 | 15 |
| UE 3.4 | UE | | | |
| Pôle Ressource de parcours | UE | | | |
| 4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1 | EC | 5 | 10 | |
| 4XV3ETQR - R3.07 Techniques quantitatives et représentations-3 | EC | 5 | 10 | 5 |
| 4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3 | EC | 3 | 6 | 8 |
| 4XV3ERCC - R3.12 Ressources et culture numériques-3 | EC | 5 | 9 | 6 |
| 4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3 | EC | 3 | 6 | 6 |
| 4XV3EPPP - R3.14 PPP-3 | EC | 3 | 7 | |
| 4XV3EPOR - Portfolio-S3 | EC | | | 5 |
| 4XV3EEVL - R3.SME.15 Marketing de l'évènementiel-1 | EC | 3 | 8 | 4 |
| Pôle SAE de parcours | UE | | | |
| 4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com | EC | 9 | 16 | 15 |
| 4XV3EDGL - SAE3.SME.03 Création d'un évènement comme outil de branding | EC | 7 | 13 | 10 |
| UE 3.5 | UE | | | |
| Pôle Ressource de parcours | UE | | | |
| 4XV3EDRT - R3.06 Droit des activités commerciales-1 | EC | 5 | 10 | |
| 4XV3EGST - R3.08 Tableau de bord commercial | EC | 5 | 9 | 4 |
| 4XV3ELVA - R3.10 Anglais appliqué au commerce-3 | EC | 3 | 6 | 8 |
| 4XV3EECC - R3.13 Expression Communication Culture-3 | EC | 3 | 6 | 6 |
| 4XV3EPPP - R3.14 PPP-3 | EC | 3 | 7 | |
| 4XV3EPOR - Portfolio-S3 | EC | | | 5 |
| 4XV3EMRQ - R3.SME.16 Fondamentaux de la communication de marque | EC | 3 | 8 | 4 |
| Pôle SAE de parcours | UE | | | |
| 4XV3EENT - SAE3.MDEE.02 Démarche de création d'entreprise Event/Com | EC | 9 | 16 | 15 |
| 4XV3EDGL - SAE3.SME.03 Création d'un évènement comme outil de branding | EC | 7 | 13 | 10 |

Semestre 4

| | Nature | CM | TD | TP | EAD | Crédits |
|--|--------|----|----|----|-----|---------|
| UE 4.1 | UE | | | | | 6 |
| Pôle Ressource | UE | | | | | |
| 4XV4EMKT - R4.01 Stratégie Marketing | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV4EDTR - R4.04 Droit du travail | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV4EPPP - R4.08 PPP 4 | EC | | | 5 | | |
| 4XV4EPOR - Portfolio-S4 | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| Pôle SAE | UE | | | | | |
| 4XV4EPRJ - SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | EC | 3 | 7 | 5 | | |
| 4XV4EGAM - SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| 4XV4ESTG - Stage.MDEE | EC | 3 | 7 | | | |
| UE 4.2 | UE | | | | | 6 |
| Pôle Ressource | UE | | | | | |
| R4.02 Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur | EC | | | | | |
| 4XV4EDTR - R4.04 Droit du travail | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV4EPPP - R4.08 PPP 4 | EC | | | 5 | | |
| 4XV4EPOR - Portfolio-S4 | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| Pôle SAE | UE | | | | | |
| 4XV4EPRJ - SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | EC | 3 | 7 | 5 | | |
| 4XV4EGAM - SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| 4XV4ESTG - Stage.MDEE | EC | 3 | 7 | | | |
| UE 4.3 | UE | | | | | 6 |
| Pôle ressource | UE | | | | | |
| 4XV4ECOM - R4.03 Conception d'une campagne de communication | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV4EPPP - R4.08 PPP 4 | EC | | | 5 | | |
| 4XV4EPOR - Portfolio-S4 | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| Pôle SAE | UE | | | | | |
| 4XV4EPRJ - SAE4.01 Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation | EC | 3 | 7 | 5 | | |
| 4XV4EGAM - SAE4.02 Pilotage commercial d'une organisation | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| 4XV4ESTG - Stage.MDEE | EC | 3 | 7 | | | |
| UE 4.4 | UE | | | | | 6 |
| Pôle ressource de parcours | UE | | | | | |
| 4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV4EPPP - R4.08 PPP 4 | EC | | | 5 | | |
| 4XV4EPOR - Portfolio-S4 | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| 4XV4ERPB - R4.SME.09 Relations publiques et relations presse | EC | 5 | 10 | | | |
| Pôle SAE | UE | | | | | |
| 4XV4EEVN - SAE4.SME.03 Organisation d'un évènement comme outil de branding | EC | 1 | 4 | 10 | | |
| 4XV4ESTG - Stage.MDEE | EC | 3 | 7 | | | |
| UE 4.5 | UE | | | | | 6 |
| Pôle ressource de parcours | UE | | | | | |
| 4XV4EDTR - R4.04 Droit du travail | EC | 5 | 10 | | | |
| 4XV4ELVA - R4.05 Anglais appliqué au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4ELVB - R4.06 LVB appliquée au commerce 4 | EC | 2 | 5 | 8 | | |
| 4XV4EECC - R4.07 Expression Communication Culture 3 | EC | 3 | 6 | 6 | | |
| 4XV4EPPP - R4.08 PPP 4 | EC | | | 5 | | |
| 4XV4EPOR - Portfolio-S4 | EC | 1 | 4 | 10 | | |

| | | | | |
|--|----|---|---|----|
| 4XV4ELOG - R4.SME.10 Organisation et logistique-1 | EC | 5 | 9 | 6 |
| 4XV4EGCO - R4.SME.11 Gestion commerciale-1 | EC | 2 | 4 | 4 |
| Pôle SAE | UE | | | |
| 4XV4EEVN - SAE4.SME.03 Organisation d'un évènement comme outil de branding | EC | 1 | 4 | 10 |
| 4XV4ESTG - Stage.MDEE | EC | 3 | 7 | |