

Libellé : Commercialisation des produits et services industriels

Libelle	ECTS	Semestre	CM	TD	TP	Total	CTDI	TPDE	1/2 jours terrain	mois de stage	heures de projet	UE à choix ?	Compétences attendues (à renseigner pour chaque UE et module)	Bloc de compétences (indiquer à quel bloc ces compétences sont rattachées)
UE1 Analyser l'environnement de l'entreprise et communiquer	7		40	30	40	110								Analyser l'environnement de l'entreprise
Environnement économique et management des organisations		5	20										Analyser l'environnement macro-économique de l'entreprise. Utiliser les outils d'analyse des organisations courants pour juger son organisation et ses concurrents.	
Droit des affaires et du travail		5	20										Lire et analyser un contrat de vente et un contrat de travail. Echanger avec un juriste.	
Anglais		5			40								Mener un entretien professionnel en anglais. Utiliser le vocabulaire spécifique à la vente et au marketing. Rédiger des e-mails et des courriers professionnels. Téléphoner.	
Expression écrite et orale professionnelle		5		30									Rendre compte de son action. Prendre la parole en public. Faire des propositions commerciales et des présentations à des clients ou au sein de l'entreprise.	
UE2 Développer les ventes, prospecter et fidéliser	8	5	10	60	50	120								Développer les ventes, prospecter et fidéliser
Marketing direct et gestion de la relation client		5	10	20									Concevoir et de mettre en oeuvre une campagne de prospection ou de fidélisation en utilisant une base de données (CRM) et en combinant différentes techniques (phoning, e-mailing...), mesurer les coûts et la rentabilité de ces actions. Respecter le droit du numérique.	
Techniques de vente et de négociation		5		20	50								Mener un entretien de vente dans différentes situations : utilisateur, distributeur, prospect, client, grand compte.	
Psychosociologie appliquée à la vente		5		20									Utiliser les outils de la psychologie pour se connaître et mieux appréhender son interlocuteur.	
UE3 Mettre en œuvre la stratégie commerciale	8	5	40	40	0	80								
Marketing		5	10	10									Analyser un marché (offre et demande). Faire un diagnostic marketing.	
Marketing BtoB		5	10	10									Appliquer les méthodes spécifiques du marketing B to B. Répondre à un appel d'offre.	

Libelle	ECTS	Semestre	CM	TD	TP	Total	CTDI	TPDE	1/2 jours terrain	mois de stage	heures de projet	UE à choix ?	Compétences attendues (à renseigner pour chaque UE et module)	Bloc de compétences (indiquer à quel bloc ces compétences sont rattachées)
Distribution et logistique		5	10	10									Savoir choisir et utiliser les réseaux de distribution et les techniques logistiques pour satisfaire les demandes clients	Mettre en œuvre la stratégie commerciale
Achats			10	10									Mener un entretien d'achat, être capable de suivre et de participer à la définition de la politique achat de son entreprise	
Achat et vente à l'international		5	10	10									Calculer un prix de vente import et export. Choisir les moyens de paiement adaptés. Choisir le mode de présence à l'étranger.	
UE4 Piloter l'action commerciale	7	5	0	90	30	120								
Comptabilité de gestion		5		30									Analyser un compte de résultats et un bilan. Evaluer la solvabilité et le risque client. Mesurer l'impact des décisions commerciales sur le besoin en fond de roulement.	
Outils d'aide à la décision		5		20									Utiliser des outils mathématiques pour faire des choix et trouver la meilleure solution pour l'entreprise	
Gestion de l'activité commerciale		5		20									Mettre en place des plans d'action commerciale. Organiser et planifier son activité à l'aide de tableaux de bord. Gérer son secteur de vente	
Qualité		5		10									Mesurer la satisfaction des clients. Comprendre les normes et l'assurance qualité pour les utiliser face aux clients.	
Informatique de gestion		5			30								Utiliser les logiciels bureautique courants. Mener une veille en utilisant internet.	
Projet Personnel et Professionnel (PPP)		5		10									Faire un bilan de ses compétences et de ses aspirations pour bâtir un projet d'insertion professionnelle.	
SPORT														
UE 5 Projet tuteuré	10	6									150		Résoudre une problématique de l'entreprise d'accueil.	
UE 6 Stage	20	6								cf infra			Exercer la fonction de technico-commercial débutant.	