

Commercialisation des produits et services industriels

Libelle	ECTS	Semestre	TD	TP	Total	mois de stage	heures de projet	Compétences attendues	Bloc de compétences
UE1 Analyser l'environnement de l'entreprise	3	5	40	0	0	40			
Environnement économique et management des organisations	1,5	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.	Analyser l'environnement de l'entreprise
Droit des affaires et du travail	1,5	5	20					Lire et analyser un contrat de vente et un contrat de travail. Echanger avec un juriste.	
UE2 Développer les ventes, prospecter et fidéliser	8	5	10	60	50	120			
Marketing direct et gestion de la relation client	2,5	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.	Développer les ventes, prospecter et fidéliser
Techniques de vente et de négociation	4,5	5		20	50			Mener un entretien de vente dans différentes situations : utilisateur, distributeur, prospect, client, grand compte.	
Psychosociologie appliquée à la vente	1	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	50	50	0	100			
Principes du Marketing	1,5	5	10	10				Analyser un marché (offre et demande). Faire un diagnostic marketing.	Mettre en œuvre la stratégie commerciale
Marketing BtoB	2	5	10	10				Appliquer les méthodes spécifiques du marketing B to B. Répondre à un appel d'offre.	
Distribution et logistique	1,5	5	10	10				Savoir choisir et utiliser les réseaux de distribution et les techniques logistiques pour satisfaire les demandes clients	
Achats industriels.	1,5	5	10	10				Participer à la définition de la politique d'achat de son entreprise. Rechercher des fournisseurs (sourcing) dans le cadre de cette politique. Mener un entretien d'achat.	
Achat et vente à l'international	1,5	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	4	5	0	80	0	80			
Comptabilité de gestion	2	5		40				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.	Piloter son action commerciale
Outils d'aide à la décision	1	5		20				Utiliser des outils mathématiques pour faire des choix et trouver la meilleure solution pour l'entreprise	
Gestion de l'activité commerciale	1	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	1	5		10				Mesurer la satisfaction des clients. Comprendre les normes et l'assurance qualité pour les utiliser face aux clients.	
UES Communiquer et s'organiser	7	5	0	40	70	110			
Anglais	2	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.	Communiquer et s'organiser dans un contexte professionnel
Expression écrite et orale professionnelle	2	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.	
Informatique de gestion	2	5			30			Utiliser les logiciels bureautique courants. Mener une veille en utilisant internet.	
Projet Personnel et Professionnel (PPP)	1	5		10				Faire un bilan de ses compétences et de ses aspirations pour bâtir un projet d'insertion professionnelle.	
UE 6 Projet tuteuré	10	6					150	Résoudre une problématique de l'entreprise d'accueil.	
UE 7 Stage	20	6					cf infra	Exercer la fonction de technico-commercial débutant.	