

BUT 1 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Fondamentaux de la communication commerciale (S1) - Moyens de communication commerciale (S2)
Ressources et culture numériques (S1, S2) - Expression/communication et culture (S1, S2)
Environnement juridique de l'entreprise (S1) - Environnement économique de l'entreprise (S1)
Anglais du commerce (S1, S2) - Langue B du commerce (S1, S2)
Fondamentaux de la vente (S1) - Prospection et négociation (S2)
Techniques quantitatives et représentations (S1, S2) - Relations contractuelles commerciales (S2)
Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur (S1) - Psychologie sociale (S2)
Etudes marketing (S1, S2) - Marketing mix (S2)
Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché (S1) - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution (S2)
Initiation à la conduite de projet (S1) - Gestion et conduite de projet (S2)
Elements financiers de l'entreprise (S1) - Coûts, marges et prix d'une offre (S2)
Projet Professionnel Personnel (S1, S2)

SAE - Situation d'Apprentissage et d'Evaluation

Marketing
Vente
Communication commerciale
Projet transverse
Portfolio- **stage 1 mois**

RESSOURCES

BUT 2 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Marketing mix - Etudes marketing - Stratégie marketing
Entretien de vente - Psychologie sociale du travail - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, conception d'une campagne de communication
Principes de la communication digitale - Ressources et culture numérique - Expression/communication et culture
Environnement économique international - Anglais appliqué au commerce - LV2 appliqué au commerce
Droit des activités commerciales - Droit du travail
Techniques quantitatives et représentations - Tableau de bord commercial - Projet Professionnel Personnel

PARCOURS MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (FORMATION INITIALE)

Stratégie de marketing digital
Créativité et innovation
Conduite de projet
Stratégie e-commerce
Business Model

SAE

SAE COMMUNES

Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
Pilotage commercial d'une organisation
Portfolio - **Stage 2 mois**

PARCOURS MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Démarche de création d'entreprise en contexte digital
Analyse d'une activité digitale
Création de site web

RESSOURCES

BUT 2 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Marketing mix - Etudes marketing - Stratégie marketing
Entretien de vente - Psychologie sociale du travail - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, conception d'une campagne de communication
Principes de la communication digitale - Ressources et culture numérique - Expression/communication et culture
Environnement économique international - Anglais appliqué au commerce - LV2 appliqué au commerce
Droit des activités commerciales - Droit du travail
Techniques quantitatives et représentations - Tableau de bord commercial - Projet Professionnel Personnel

PARCOURS MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE (FORMATION INITIALE)

Management de la performance du point de vente
Marketing du point de vente
Merchandising
Management des équipes
GRC

SAE COMMUNES

Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
Pilotage commercial d'une organisation
Portfolio - **Stage 2 mois**

SAE

PARCOURS MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Démarche d'ouverture d'un point de vente
Analyse d'un point de vente d'un rayon dans un environnement concurrentiel
Proposition d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de l'équipe

RESSOURCES

BUT 2 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Marketing mix - Etudes marketing - Stratégie marketing
Entretien de vente - Psychologie sociale du travail - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, conception d'une campagne de communication
Principes de la communication digitale - Ressources et culture numérique - Expression/communication et culture
Environnement économique international - Anglais appliqué au commerce - LV2 appliqué au commerce
Droit des activités commerciales - Droit du travail
Techniques quantitatives et représentations - Tableau de bord commercial - Projet Professionnel Personnel

**PARCOURS BI - BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
(FORMATION INITIALE)**

Stratégie et veille à l'international
Marketing et vente à l'international
Stratégie achats
Technique du commerce international
Management interculturel

SAE

SAE COMMUNES

Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
Pilotage commercial d'une organisation
Portfolio - **Stage 2 mois**

PARCOURS BI - BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Démarche de création d'entreprise à l'international
Etude et sélection des marchés à l'étranger pour déployer l'offre
Développement de l'offre à l'international

RESSOURCES

BUT 2 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Marketing mix - Etudes marketing - Stratégie marketing
Entretien de vente - Psychologie sociale du travail - Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur, conception d'une campagne de communication
Principes de la communication digitale - Ressources et culture numérique - Expression/communication et culture
Environnement économique international - Anglais appliqué au commerce - LV2 appliqué au commerce
Droit des activités commerciales - Droit du travail
Techniques quantitatives et représentations - Tableau de bord commercial - Projet Professionnel Personnel

**PARCOURS BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
(EN ALTERNANCE)**

Relations commerciales et négociation appliquées au business développement et au management de la relation client
Développement des pratiques managériales
Management de la valeur client
Marketing des services
Pilotage de l'équipe commerciale
Management des comptes-clés
Nouveaux comportements des clients

SAE COMMUNES

Pilotage d'un projet déployant les techniques de commercialisation
Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation
Pilotage commercial d'une organisation
Portfolio - **Stage 2 mois**

SAE

PARCOURS BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise

BUT 3 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Stratégie d'entreprise - Négocier en contexte spécifique
Financement et régulation de l'économie
Droit des activités commerciales
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce - LV2 appliquée au commerce
Expression Communication - Projet Personnel Professionnel

PARCOURS MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT (FORMATION INITIALE OU ALTERNANCE)

Relations commerciales et négociation appliquées au marketing digital, à l'e-business et à l'entrepreneuriat
Management de la créativité et de l'innovation
Référencement
Stratégie social media et e-CRM
Business model
Trafic management-analyse d'audience
Formalisation et sécurisation d'un business model
Stage MDEE
Stratégie de contenu et rédaction web
Logistique et supply chain

SAE COMMUNES

Portfolio - **Stage 3 mois ou Alternance**

PARCOURS MDEE - MARKETING DIGITAL, E-BUSINESS ET ENTREPRENEURIAT

Développement d'un projet digital

RESSOURCES

SAE

RESSOURCES

BUT 3 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Stratégie d'entreprise - Négocier en contexte spécifique
Financement et régulation de l'économie
Droit des activités commerciales
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce - LV2 appliquée au commerce
Expression Communication - Projet Personnel Professionnel

**PARCOURS MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE
(EN ALTERNANCE)**

Ressources et culture numériques appliqués au marketing et management du point de vente
Parcours expérience client
Management d'équipe
Supply chain
Droit de la distribution
Trade marketing
Droit du travail et relations sociales dans l'entreprise
Prise de décision-pilotage

SAE COMMUNES

Activité en entreprise
Portfolio

SAE

PARCOURS MMPV - MARKETING ET MANAGEMENT DU POINT DE VENTE

Approche omnicanal du point de vente
Activité en entreprise

RESSOURCES

BUT 3 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Stratégie d'entreprise - Négocier en contexte spécifique
Financement et régulation de l'économie
Droit des activités commerciales
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce - LV2 appliquée au commerce
Expression Communication - Projet Personnel Professionnel

**PARCOURS BI - BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE
(EN ALTERNANCE)**

Ressources et culture numériques appliqué eu BI
Approvisionnement
Techniques du Commerce International
Droit international
Logistique et Supply Chain
Marketing Achat

SAE

SAE COMMUNES

Activité en entreprise
Portfolio

PARCOURS BI - BUSINESS INTERNATIONAL : ACHAT ET VENTE

Conduite d'une mission en import ou export

RESSOURCES

BUT 3 - TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

TRONC COMMUN

Stratégie d'entreprise - Négocier en contexte spécifique
Financement et régulation de l'économie
Droit des activités commerciales
Analyse financière
Anglais appliqué au commerce - LV2 appliquée au commerce
Expression Communication - Projet Personnel Professionnel

**PARCOURS BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT
(EN ALTERNANCE)**

Relations commerciales et négociation appliquées au business développement et au management de la relation client
Développement des pratiques managériales
Management de la valeur client
Marketing des services
Pilotage de l'équipe commerciale
Management des comptes-clés
Nouveaux comportements des clients

SAE

SAE COMMUNES

Activité en entreprise
Portfolio

PARCOURS BDMRC - BUSINESS DÉVELOPPEMENT ET MANAGEMENT DE LA RELATION CLIENT

Mise en oeuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise