

| Domaines              | Savoir-faire associés  | Connaissances                                       | progression            |          |                        |          |
|-----------------------|--|---|------------------------|----------|------------------------|----------|
|                       |  |   | 1 <sup>ère</sup> année |          | 2 <sup>ème</sup> année |          |
|                       |  |   | Sept-fév               | Fév-juin | Oct-fév                | Fév-juin |
| Marketing             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Comprendre les caractéristiques d'un marché, en étudier l'évolution</li> <li>Analyser son environnement</li> <li>Comprendre et prévoir les comportements des consommateurs</li> <li>Management des produits, de la fixation des prix</li> <li>Prendre les décisions marketing pertinentes tant au niveau de la communication, de la publicité que du choix des réseaux de distribution</li> </ul>   | Fondamentaux du Marketing                           |                        |          |                        |          |
|                       |  | Marketing opérationnel                              |                        |          |                        |          |
|                       |  | Concepts et stratégies marketing                    |                        |          |                        |          |
|                       |  | Etudes et recherches commerciales                   |                        |          |                        |          |
|                       |  | E-marketing   |                        |          |                        |          |
|                       |  | Distribution  |                        |          |                        |          |
|                       |  | Communication commerciale                           |                        |          |                        |          |
| Négociation           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Négocier au mieux des intérêts de l'entreprise, tant en situation de vente qu'en situation d'achat</li> <li>Comprendre les processus psychologiques qui conduisent à la signature d'un contrat de vente</li> <li>Utiliser les nouveaux outils modernes de la GRC -gestion relation client - (Base de données informatisée, logiciels spécialement dédiés, techniques relationnelles...)</li> </ul>  | Négociation - vente                                 |                        |          |                        |          |
|                       |  | Achats - logistique                                 |                        |          |                        |          |
|                       |  | Psychologie sociale de la communication             |                        |          |                        |          |
|                       |  | Gestion de la relation client                       |                        |          |                        |          |
| Gestion d'entreprise  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les principes comptables fondamentaux afin de gérer au mieux une entreprise</li> <li>Comprendre les fondements de la comptabilité analytique afin d'effectuer des choix pertinents, notamment en termes commerciaux</li> <li>Respecter les réglementations du travail et celles du commerce afin de gérer les interactions entre le droit et la vie de l'entreprise</li> <li>Comprendre les bases du management d'entreprise</li> </ul> | Gestion comptable et financière                     |                        |          |                        |          |
|                       |  | Mathématiques & Statistiques appliquées             |                        |          |                        |          |
|                       |  | Economie générale                                   |                        |          |                        |          |
|                       |  | Droit commercial                                    |                        |          |                        |          |
|                       |  | Droit du travail                                    |                        |          |                        |          |
|                       |  | Organisation des entreprises                        |                        |          |                        |          |
| Langages fondamentaux | <ul style="list-style-type: none"> <li>Maîtriser les fondamentaux de l'anglais et développer sa capacité à négocier dans cette langue</li> <li>Renforcer sa capacité à rédiger dans un français correct et à s'exprimer en public de la manière la plus pertinente</li> <li>Utiliser l'outil informatique avec facilité : pour les logiciels bureautiques et logiciels spécialisés (GRC, enquêtes, ...)</li> </ul>   | Anglais commercial                                  |                        |          |                        |          |
|                       |  | Expression, communication, culture                  |                        |          |                        |          |
|                       |  | Technologie de l'information et de la communication |                        |          |                        |          |
|                       |  | Projet personnel et professionnel                   |                        |          |                        |          |
| Professionalisation   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en œuvre les techniques et savoirs associés dans un contexte professionnel</li> </ul>  | Projet tutoré                                       |                        |          |                        |          |
|                       |  | Activité en entreprise                              |                        |          |                        |          |

| Pôle de Formation                                     | Durée | Crédits ECTS | Modules de formation   |
|---|-------|--------------|--|
| <b>1<sup>ère</sup> Année</b>                          |       |              |  |
| <b>UE11 : Découvrir l'environnement professionnel</b> | 140h  | 14           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Organisation des entreprises</li> <li>➤ Fondamentaux du marketing</li> <li>➤ Etudes et recherches commerciales</li> <li>➤ Droits – Principes généraux</li> <li>➤ Economie Générale</li> <li>➤ Concepts &amp; stratégies marketing</li> <li>➤ Projet Personnel et Professionnel</li> </ul>     |
| <b>UE12 : Identifier et communiquer</b>               | 132h  | 16           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Psychologie sociale de la communication</li> <li>➤ Expression – Communication – Culture</li> <li>➤ Négociation</li> <li>➤ Anglais</li> <li>➤ Technologie de l'Information et de la Communication</li> <li>➤ Introduction à la comptabilité</li> <li>➤ Maths &amp; stats appliquées</li> </ul> |
| <b>UE21 : Traiter l'information</b>                   | 120h  | 12           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Statistiques appliquées &amp; Probabilités</li> <li>➤ TIC</li> <li>➤ Distribution</li> <li>➤ Marchés Internationaux</li> <li>➤ Droit des contrats &amp; de la consommation</li> <li>➤ Etudes &amp; Recherches commerciales</li> </ul>   |
| <b>UE22 : Agir sur les Marchés</b>                    | 108h  | 10           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Comptabilité de gestion</li> <li>➤ Marketing opérationnel</li> <li>➤ Anglais</li> <li>➤ Communication commerciale</li> <li>➤ Expression – Com – Culture</li> </ul>  |
| <b>UE23 : Se professionnaliser</b>                    | 55h   | 8            | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Négociation</li> <li>➤ Développement des compétences relationnelles</li> <li>➤ PPP</li> <li>➤ Stage Professionnel</li> </ul>  |

| Pôle de Formation                                      | Durée | Crédits ECTS | Modules de formation  |
|--|-------|--------------|---|
| <b>2<sup>ème</sup> Année</b>                           |       |              |   |
| <b>UE31 : Elargir ses compétences en gestion</b>       | 148h  | 15           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Expression-Communication-Culture</li> <li>➤ Anglais</li> <li>➤ Stats, Probabilités appliquées</li> <li>➤ Gestion Financière &amp; budgétaire</li> <li>➤ PPP3 / Rapport d'activité</li> <li>➤ Droit Commercial</li> <li>➤ TIC</li> </ul>  |
| <b>UE32 : Développer ses performances commerciales</b> | 176h  | 15           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Marketing du point de vente</li> <li>➤ Négociation</li> <li>➤ Communication Commerciale</li> <li>➤ Marketing Direct/Gestion de la Relation Client</li> <li>➤ Approche Marchés étrangers &amp; intelligence éco</li> <li>➤ Logistique</li> <li>➤ Economie</li> <li>➤ Activités Transversales</li> </ul> |
| <b>UE41 : S'adapter aux évolutions</b>                 | 104h  | 9            | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Expression-Com-Culture</li> <li>➤ Anglais</li> <li>➤ Techniques de Commerce International</li> <li>➤ E-marketing</li> <li>➤ Droit du travail</li> </ul>  |
| <b>UE42 : Maîtriser les outils de management</b>       | 120h  | 8            | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Psychologie sociale des organisations</li> <li>➤ Management de l'équipe commerciale</li> <li>➤ Achat &amp; Qualité</li> <li>➤ Stratégie d'entreprise</li> <li>➤ Entrepreneuriat (jeu d'entreprise)</li> <li>➤ Activités Transversales</li> </ul>   |
| <b>UE43 : S'affirmer professionnellement</b>           | 26h   | 13           | <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Projet tutoré2 – mémoire</li> <li>➤ Stage professionnel</li> </ul>   |