

CU TC : Vendre une offre commerciale

Présentation

Ce **Certificat Universitaire Techniques de Commercialisation (tronc commun du BUT TC) : Vendre une offre commerciale** s'adresse aux professionnels (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi) dans le domaine du marketing et de la vente souhaitent développer leurs compétences professionnelles ou obtenir un Bac+3 :

- Responsable marketing digital, responsable d'entreprise, assistant e-marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager.
- Chargé de clientèle, chargé de communication E-Boutique, vendeur, assistant chef de rayon, métiers du management de la relation client, etc.

Les atouts de la formation

Rythme de la formation : organisée en journées de 7 heures, les journées de formation sont réparties sur plusieurs semaines pour permettre la poursuite de votre activité professionnelle.

Vous avez la possibilité de mobiliser vos droits à la formation (CPF, etc..) pour financer votre VAE et/ou votre parcours de formation.

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Niveau requis : Baccalauréat ou équivalent – Une expérience professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente ou du web.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Maxime Bourbon

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Maxime.Bourbon@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laetitia Rico

☎ +33 4 50 66 60 18

✉ Laetitia.Rico@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Julie Sonzogni

☎ +33 4 50 66 60 00

✉ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Campus

🏠 Annecy / campus d'Annecy-le-Vieux

En savoir plus

Formation VAE : BUT TC Techniques de
commercialisation > Atteignez votre BUT

<https://www.univ-smb.fr/formation-continue/formation-vae-but-tc-techniques-de-commercialisation/>

Programme

Organisation

Certificat universitaire - 63 h

Vendre une offre commerciale

- Respecter l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique
- Elaborer les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- Prospecter à l'aide d'outils adaptés
- Adapter sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale