



VENTES



Niveau d'étude
BAC +3



ECTS
8 crédits



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

Contenu :

- Savoir analyser le contexte situationnel (positionnement des interlocuteurs, contexte spatio-temporel, sociologique, psychologique, problématique commerciale des interlocuteurs)
- Appréhender des contextes particuliers et en comprendre les spécificités
- Identifier le processus d'achat et les décideurs
- Identifier la valeur ajoutée de la solution en relation avec le besoin du client
- Jeux de rôle spécifiques aux domaines d'activité ciblés

Objectifs

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- S'adapter à un contexte spécifique
- Construire une offre adaptée au contexte spécifique

Heures d'enseignement

TD

Travaux Dirigés

30h

Modalités de contrôle des connaissances



Évaluation initiale / Session principale

Type d'évaluation	Nature de l'évaluation	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'évaluation	Note éliminatoire de l'évaluation	Remarques
CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral					

Liste des enseignements

	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Négociateur dans des contextes spécifiques	Ressource			20h			
Droit des activités commerciales	Ressource			16h			
Analyse financière	Ressource			16h			
Anglais appliqué au commerce	Ressource			14h			
LVB appliqué au commerce	Ressource						
Espagnol	Ressource			14h			
Italien	Ressource			14h			
Allemand	Ressource			14h			
Anglais renforcé	Ressource			14h			
Expression, communication, culture 5	Ressource			24h			
Projet personnel professionnel	Ressource			10h			
	Nature	CMI	CM	TD	TP	TER	ECTS
Développement d'un projet digital	SAÉ			76h			