

PROGRAMME

SEMESTRE 1 (315 h)

UE 1.1 : Découvrir l'environnement professionnel (155 h)

- Organisation des entreprises
- Fondamentaux du marketing
- Concepts et stratégies marketing
- Économie générale
- Droit principes généraux
- Projet personnel professionnel
- Études et recherches commerciales
- Activités transversales

UE 1.2 : Identifier et communiquer (160 h)

- Psychologie sociale de la communication
- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Technologie de l'information et de la communication
- Négociation
- Introduction à la comptabilité
- Mathématiques et statistiques appliqués

SEMESTRE 2 (315 h)

UE 2.1 : Traiter l'information (114 h)

- Statistiques appliquées, probabilités
- Technologie de l'information et de la communication
- Environnement international : marchés internationaux
- Distribution
- Études et recherches commerciales
- Droit des contrats et de la consommation

UE 2.2 : Agir sur les marchés (137 h)

- Comptabilité de gestion
- Marketing opérationnel
- Communication commerciale
- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Activités transversales en anglais

UE 2.3 : Se professionnaliser (64 h)

- Négociation
- Projet personnel et professionnel
- Développement des compétences relationnelles
- Projet tutoré - conduite de projet
- Opération terrain (rapport)

SEMESTRE 3 (315 h)

UE 3.1 : Elargir ses compétences en gestion (157 h)

- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Statistiques probabilités appliqués
- Gestion financière et budgétaire
- Projet personnel et professionnel
- Droit commercial
- Technologie de l'information et de la communication

UE 3.2 : Développer ses performances commerciales (158 h)

- Marketing du point de vente
- Négociation
- Communication commerciale
- Marketing direct/ Gestion de la relation client
- Environnement international : approche des marchés étrangers et intelligence économique
- Logistique
- Économie
- Activités transversales

SEMESTRE 4 (315 h)

UE 4.1 : S'adapter aux évolutions (160 h)

- Expression communication culture
- Anglais : langue vivante de spécialité
- Espagnol (LV 2) : langue vivante de spécialité
- Environnement international : techniques de commerce international
- E-marketing
- Droit du travail

UE 4.2 : Maîtriser les outils de management (145 h)

- Psychologie sociale des organisations
- Management de l'équipe commerciale
- Achat et qualité
- Stratégie d'entreprise
- Entrepreneuriat
- Activités transversales

UE 4.3 : S'affirmer professionnellement (10 h)

- Préparation au mémoire et à la soutenance