

Institut Universitaire de Technologie (IUT)

DOMAINE Droit, Economie, Gestion

Formation disponible en

Formation Initiale

• Modalités de candidature :

Procédure Parcoursup

L'équipe pédagogique sera attentive sur différents points tels que les notes, l'assiduité, le comportement et la motivation.

• Lieux de formation :

Meaux

• Contacts :

- Responsable de formation : LEMAIRE Arnaud

- Secrétaire pédagogique : Karine LOPES (Meaux)

Bâtiment : IUT Site de Meaux

Bureau : A109

Téléphone : 01 64 36 44 41

Email : Karine.Lopes@u-pem.fr

- Secrétaire pédagogique Formation par alternance : Florence BLANC (FI-FC) (Meaux)

Bâtiment : IUT site de Meaux - 17 rue Jablinot - 77100 MEAUX

Téléphone : 01 64 36 44 01

Email : florence.blanc@univ-eiffel.frPour candidater : <https://www.parcoursup.fr/>

Plus d'informations :

Service Information, Orientation et Insertion Professionnelle

(SIO-IP) : sio@univ-eiffel.fr / 01 60 95 76 76**POUR Y ACCÉDER**

Être titulaire du baccalauréat général ou technologique

COMPÉTENCES VISÉES

Savoir communiquer y compris dans une langue étrangère.

Avoir le goût du contact et savoir être à l'écoute.

Connaître les différents circuits de distribution.

Savoir mettre en œuvre une politique commerciale.

Savoir gérer un budget commercial.

Savoir élaborer un argumentaire de vente.

Être capable d'analyser sur le plan national et international et de détecter les opportunités.

Savoir négocier avec ses interlocuteurs.

APRÈS LA FORMATION

Poursuite d'études en licence professionnelle, licences, écoles de commerce, 3ème année à l'étranger.

Les étudiants sont à même de trouver un emploi dans le domaine commercial tel que négociateur (banque, assurance, immobilier), assistant marketing, conseiller commercial, assistant publicitaire, chargé de clientèle.

LES + DE LA FORMATION

L'enseignement est axé sur la formation théorique et sur la polyvalence des cours technologiques et professionnels.

Possibilité de séjour à l'étranger au semestre 4.

Différentes destinations sont disponibles : Canada, Angleterre, Espagne, Lituanie.

Préparation TOEIC

Partenariat IAE Gustave Eiffel

PROGRAMME

BC1

UE11 : Semestre 1 BC1 SAE 1-1 - Fondamentaux du Mktg et Cpt du conso - Environnement économique de l'entreprise - Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché - Portfolio 1 - Ressources et culture numériques 1 - Environnement juridique de l'entreprise - Expression, Communication et Culture 1 - Langue A appliquée au commerce 1 - Langue B appliquée au commerce 1 - Techniques quantitatives et représentations 1 - Études Marketing 1 - Initiation à la Conduite de projet - Éléments financiers de l'entreprise - Projet Personnel Professionnel 1 -

UE21 : Semestre 2 BC1 SAE 2-1 - Marketing mix - Connaissance des canaux de commercialisation et distribution - Études Marketing 2 - SAE 2-4 - Portfolio 2 - Stage S2 - Gestion et conduite de projet - Expression, Communication et Culture 2 - Ressources et culture numériques 2 - Coûts, marges et prix d'une offre simple - Relations contractuelles commerciales - Langue A appliquée au commerce 2 - Langue B appliquée au commerce 2 - Techniques quantitatives et représentations 2 - Projet Personnel Professionnel 2 -

BC3

UE13 : Semestre 1 BC3 SAE 1-3 - Fondamentaux de la communication ciale - Portfolio 1 - Ressources et culture numériques 1 - Environnement juridique de l'entreprise - Expression, Communication et Culture 1 - Langue A appliquée au commerce 1 - Langue B appliquée au commerce 1 - Techniques quantitatives et représentations 1 - Études Marketing 1 - Initiation à la Conduite de projet 1 - Projet Personnel Professionnel 1 -

UE23 : Semestre 2 BC3 - SAE 2-3 - Moyens de la Communication Commerciale - SAE 2-4 - Portfolio 2 - Stage S2 - Gestion et conduite de projet - Expression, Communication et Culture 2 - Ressources et culture numériques 2 - Coûts, marges et prix d'une offre simple - Relations contractuelles commerciales - Langue A appliquée au commerce 2 - Langue B appliquée au commerce 2 - Techniques quantitatives et représentations 2 - Psychologie sociale - Projet Personnel Professionnel 2 -

BC2

UE12 : Semestre 1 BC2 SAE 1-2 - Fondamentaux de la Vente - Portfolio 1 - Ressources et culture numériques 1 - Expression, Communication et Culture 1 - Langue A appliquée au commerce 1 - Langue B appliquée au commerce 1 - Techniques quantitatives et représentations 1 - Initiation à la Conduite de projet 1 - Éléments financiers de l'entreprise 1 - Projet Personnel Professionnel 1 -

UE22 : Semestre 2 BC2 SAE 2-2 - Prospection et Négociation - SAE 2-4 - Portfolio 2 - Stage S2 - Gestion et conduite de projet - Expression, Communication et Culture 2 - Ressources et culture numériques 2 - Coûts, marges et prix d'une offre simple - Relations contractuelles commerciales - Langue A appliquée au commerce 2 - Langue B appliquée au commerce 2 - Techniques quantitatives et représentations 2 - Psychologie sociale - Projet Personnel Professionnel 2 -