

Programme Licence Pro Technico-Commercial

<b>UE</b>	<b>Matières et volumes horaires</b>
<i>Semestre 5</i>	
<b>UE1 Langues étrangères</b>	Anglais 30h Allemand 30h
<b>UE2 Négociation et marketing</b>	Mise à niveau marketing 10h Techniques de vente 42h Organisation et marché 20h Analyse marketing 16h
<b>UE3 Stratégie et traitement des données</b>	Initiation et perfectionnement Word/Excel 20h Power-Point 6h Distribution et nouvelles technologies 20h Stratégie et qualité 20h
<b>UE4 Projet tuteuré / Mission 1</b>	Rapport d'étonnement
<i>Semestre 6</i>	
<b>UE5 Marketing avancé et relation commerciale</b>	Achat 6h Comportement du consommateur 8h Gestion relation clients 18h Marketing direct 12h Communication commerciale 10h Marketing industriel 20h
<b>UE6 Développement personnel et projet personnel</b>	Développement personnel 20h Perfectionnement négociation 14h Négociation langues étrangères 20h PPP 18h Psychosociologie de la communication 14h Méthodologie 10h
<b>UE7 Analyse quantitative</b>	Droit 20h Analyse des données 8h Comptabilité et gestion budgétaire 24h Etude de marché par questionnaire 20h
<b>UE8 Stage / Mission 2</b>	Rapport final et soutenance