

LP Technico-commercial – Programme

Semestre 5

	Matière	Volume horaire	Coef.
UE 1 – Langues étrangères 6 ECTS – coef. 3	Anglais	30h	1
	Allemand*	30h	1
UE 2 – Négociation et marketing 9 ECTS – coef. 4	Mise à niveau marketing	10h	1
	Techniques de vente	42h	2
	Organisation et marché	20h	1
	Analyse marketing	16h	1
UE 3 – Stratégie et traitement des données 9 ECTS – coef. 4	Initiation et perfectionnement Word/Excel	20h	1
	Powerpoint	6h	1
	Distribution et nouvelles technologies	20h	1
	Stratégie et qualité	20h	1
UE 4 – Projet tuteuré / Mission 1 6 ECTS – coef. 3	Rapport d'étonnement		

* débutants acceptés

Semestre 6

	Matière	Volume horaire	Coef.
UE 5 – Marketing avancé et relation commerciale 6 ECTS – coef. 3	Achat	6h	1
	Comportement du consommateur	8h	1
	Gestion de la relation client	18h	1
	Marketing direct	12h	1
	Communication commerciale	10h	1
	Marketing industriel	20h	1
UE 6 – Développement personnel et projet personnel 6 ECTS – coef. 3	Développement personnel	20h	1
	Perfectionnement et négociation	14h	1
	Négociation en langues étrangères	20h	1
	Projet personnel et professionnel	18h	1
	Psychologie sociale de la communication	14h	1
UE 7 – Analyse quantitative 6 ECTS – coef. 3	Méthodologie	10h	1
	Droit	20h	1
	Analyse des données	8h	1
	Comptabilité et gestion budgétaire	24h	1
	Études de marché par questionnaire	20h	1
UE 8 – Stage / Mission 2 12 ECTS – coef. 5	Rapport final et soutenance		