

# LP Technico-commercial – Programme

## Semestre 5

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

\* débutants acceptés

## Semestre 6

	Matière	Volume horaire	Coef.
<b>UE 5 – Marketing avancé et relation commerciale</b> 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
<b>UE 6 – Développement personnel et projet personnel</b> 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
<b>UE 7 – Analyse quantitative</b> 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
<b>UE 8 – Stage / Mission 2</b> 12 ECTS – coef. 5	Rapport final et soutenance		