

LP Technico-commercial – Programme

Semestre 5

Compétences	Ressources	Volume horaire	Coef.
UE 1 – Mener les actions marketing 10 ECTS – coef. 1	Mise à niveau marketing	16h	3
	Analyse marketing	10h	3
	Organisation et marché	12h	3
	Comportement du consommateur	10h	3
	Ressources et culture numériques	26h	1
	Méthodologie, expression et communication	10h	1
	Anglais du commerce	30h	1
	Allemand du commerce*	30h	1
	Définition d'une mission technico-commerciale (projet tutoré 75h) – Rapport d'étonnement		2
UE 2 – Négocier une offre technique 10 ECTS – coef. 1	Techniques de vente	32h	3
	Production, qualité et développement durable	6h	3
	Ressources et culture numériques	/	1
	Méthodologie, expression et communication	/	1
	Anglais du commerce	/	1
	Allemand du commerce*	/	1
	Définition d'une mission technico-commerciale (projet tutoré 75h) – Rapport d'étonnement		2
UE 3 – Développer et gérer le portefeuille clients 10 ECTS – coef. 1	Démarche de prospection commerciale	10h	3
	Psychologie sociale	18h	3
	Ressources et culture numériques	/	1
	Méthodologie, expression et communication	/	1
	Anglais du commerce	/	1
	Allemand du commerce*	/	1
	Définition d'une mission technico-commerciale (projet tutoré 75h) – Rapport d'étonnement		2

* débutants acceptés

Semestre 6

Compétences	Ressources	Volume horaire	Coef.
UE 1 – Mener les actions marketing 10 ECTS – coef. 1	Marketing direct	12h	3
	Études de marché par questionnaire	20h	3
	Marketing BtoB	16h	3
	Stratégie d'entreprise et RSE	10h	3
	Distribution	14h	3
	Analyse des données	8h	1
	Comptabilité et gestion budgétaire	24h	1
	Droit de l'entreprise	20h	1
	Développement personnel	16h	1
	PPP	12h	1
	Portfolio	10h	1
	Accomplissement d'une mission technico-commerciale (projet tutoré 75h) – Rapport de mission et soutenance		3
UE 2 – Négocier une offre technique 10 ECTS – coef. 1	Perfectionnement en négociation	14h	3
	Négociation en langues étrangères	20h	3
	Achat	6h	3
	Analyse des données	/	1
	Comptabilité et gestion budgétaire	/	1
	Droit de l'entreprise	/	1
	Développement personnel	/	1
	PPP	/	1
	Portfolio	/	1
	Accomplissement d'une mission technico-commerciale (projet tutoré 75h) – Rapport de mission et soutenance		3
UE 3 – Développer et gérer le portefeuille clients 10 ECTS – coef. 1	Communication commerciale	10h	3
	Gestion de la relation client	18h	3
	Management de la valeur client	10h	3
	Analyse des données	/	1
	Comptabilité et gestion budgétaire	/	1
	Droit de l'entreprise	/	1
	Développement personnel	/	1
	PPP	/	1
	Portfolio	/	1
	Accomplissement d'une mission technico-commerciale (projet tutoré 75h) – Rapport de mission et soutenance		3