

## MAQUETTE LICENCE PROFESSIONNELLE COMMERCIALISATION DES PRODUITS ET SERVICES INDUSTRIELS

SEMESTRE 5		
Libelle	ECTS	heures
<b>UE1 : ANALYSER L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE ET COMMUNIQUER</b>	<b>7</b>	
Environnement économique et management des organisations	1,5	20
Droit des affaires et du travail	1,5	20
Anglais	2	40
Expression écrite et orale professionnelle	2	35
Intelligence économique		16
<b>UE2 : DEVELOPPER LES VENTES, PROSPECTER et FIDELISER</b>	<b>8</b>	
Marketing direct et gestion de la relation client	2	20
Techniques de vente et de négociation	4,5	55
Psychosociologie appliquée à la vente	1,5	15
<b>UE 3 : METTRE EN ŒUVRE LA STRATEGIE COMMERCIALE</b>	<b>8</b>	
Marketing BtoB	1,5	15
Distribution et logistique	1,5	25
Achat et vente à l'international	1,5	15
Marketing	1,5	16
Achats industriels.	1,5	15
Jeux d'entreprise	0,5	20
Benchmarking		5
<b>UE4 : PILOTER L'ACTION COMMERCIALE</b>	<b>7</b>	
Comptabilité de gestion	1,5	40
Outils d'aide à la décision	1	20
Gestion de l'activité commerciale	1	15
Qualité	0,5	10
Informatique de gestion	2	20
Projet Personnel et Professionnel (PPP)	1	10
SEMESTRE 6		
<b>UE 5 : PROJET TUTEURE</b>	<b>10</b>	<b>150H</b>
<b>UE 6 : STAGE</b>	<b>20</b>	<b>16 SEM</b>
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>447</b>