

PROGRAMME BUT TC parcours BDMRC

Compétences marketing, vente et communication commerciale

Fondamentaux du marketing et comportement du consommateur

Études marketing

Environnement économique de l'entreprise

Environnement juridique de l'entreprise

Techniques quantitatives et représentations

Éléments financiers de l'entreprise

Rôle et organisation de l'entreprise sur son marché

Initiation à la conduite de projet

Langue A anglais du commerce

Langue B du commerce

Ressources et culture numériques

Expression, communication et culture

Projet personnel professionnel

Fondamentaux de la vente

Fondamentaux de la communication commerciale

Marketing MIX

Relations contractuelles commerciales

Coûts, marges et prix d'une offre simple

Canaux de commercialisation et de distribution

Prospection et négociation

Psychologie sociale

Moyens de la communication commerciale

Droit des activités commerciales

Tableau de bord commercial

Psychologie sociale du travail

Entretien de vente

Principes de la communication digitale

Marketing B2B

Fondamentaux de la relation client

Stratégie marketing

Droit du travail

Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur

Conception d'une campagne de communication

Fondamentaux du management de l'équipe commerciale

Relation client omnicanal