

UE	Compétences attendues	Disciplines concernées	Volume horaire
1	<b>Communiquer et négocier</b> une solution dans le cadre d'une relation de commerce entre professionnels.	Mise à niveau selon les profils étudiants. Négociation commerce inter-entreprise. Négociation et techniques du commerce international. Commercialisation de biens et services associés au développement durable. Anglais technique et commercial.	20 52 20 20 30
2	Comprendre l' <b>environnement socio-économique</b> d'une entreprise.	Diagnostic d'entreprise. Marketing Business to Business. Management de la force de vente. Enseignement juridique : Contrats commerciaux et aspects juridiques des réseaux de distribution. Gestion comptable et analyse financière.	30 24 32 20 30
3	<b>Gérer un projet et utiliser les outils de l'information et de la communication.</b>	Méthodologie de la gestion de projet. Planification de projet. (Logiciel Microsoft Project) Relation clientèle et chiffrage de devis. (Customers Relation Management et tableur) Outils de la communication technique associés à la gestion de projet. Synthèse sur un jeu d'entreprise. (Logiciel de simulation de gestion)	28 20 32 40 30
4	Mener à bien une mission : - écrire le <b>cahier des charges</b> détaillé. - établir un <b>état d'avancement</b> . - <b>finaliser la mission</b> .	Réalisation professionnelle.	84

**Total formation : 512**

#### Vos interlocuteurs

Responsable pédagogique :  
**Christian Picard** – 04 79 75 81 66  
06 07 53 53 56  
[christian.picard@univ-smb.fr](mailto:christian.picard@univ-smb.fr)

Relations entreprises :  
**Malika Lecouturier** - 04 79 75 86 55  
06 81 78 15 78  
[malika.lecouturier@univ-smb.fr](mailto:malika.lecouturier@univ-smb.fr)

Gestion administrative :  
**Secrétariat** - 04 79 75 94 05  
[pascale.pascal@univ-smb.fr](mailto:pascale.pascal@univ-smb.fr)