

ENSEIGNEMENTS

Unités d'enseignement	Compétences attendues :	Disciplines concernées :	H
1	Communiquer et négocier 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'environnement socio-économique 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	Gérer un projet et utiliser les outils de l'information et de la communication.	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)	26 14 32 40 30
4	Mener à bien une mission : - écrire le cahier des charges détaillé. - établir un état d'avancement . - finaliser la mission .	Réalisation professionnelle.	80

Total formation : 500

Vos interlocuteurs

Responsable pédagogique :
Christian Picard – 04 79 75 81 66
06 07 53 53 56
christian.picard@univ-savoie.fr

Relations entreprises :
Malika Lecouturier - 04 79 75 86 55
06 81 78 15 78
malika.lecouturier@univ-savoie.fr

Gestion administrative :
Secrétariat - 04 79 75 94 05
celia.reverdy@univ-savoie.fr