

Ressource R5.07 : LV B appliquée au commerce - 5

Parcours : BDMRC **Heures :** 13 heures dont 8 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées : Approfondir les capacités de compréhension orale et écrite, d'expression orale et écrite et d'interactivité en environnement professionnel international, notamment :

- Se présenter dans un contexte professionnel
- Présenter une entreprise, son activité, son environnement
- S'exprimer de façon construite et argumentée dans un contexte professionnel
- Interagir en situation professionnelle, en adaptant les registres de langue à la situation.

Mots clés : Langue de spécialité – langue professionnelle – langue adaptée au marketing – langue adaptée à la communication commerciale – interculturalité – communication

Contenu Pédagogique

- Participation et animation de débats sur des sujets en lien avec la RSE et le développement durable
- Mise en place d'actions pour sensibiliser sur des sujets en lien avec la RSE
- Création de supports et réalisation d'argumentaires pour défendre leur pertinence
- Réalisation d'un entretien de vente

Outils linguistiques :

- Travailler entre autres les éléments suivants : conjugaison et emploi des temps adaptés à la situation, vocabulaire adapté

en contexte, forme interrogative, formules de politesse, possession, comparatifs, discours direct et indirect, syntaxe

- Veiller à la qualité phonétique et idiomatique de l'expression
- Manier toutes sortes de chiffres (dates, horaires, prix, etc.), lire des graphiques et décrire des tendances
- Maîtriser le vocabulaire technique général des affaires et le restituer dans une situation professionnelle spécifique
- Argumenter et défendre son opinion / ses choix

Compétences Ciblées

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation, Manager la relation client, Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

- AC35.03BDMRC
- AC32.03
- AC34.02BDMRC
- AC34.03BDMRC
- AC31.03

— AC31.04

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr