

## Ressource R2.12 : Langue B du commerce - 2

**Parcours :** Tronc Commun    **Heures :** 23 heures dont 10 heures de TP

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences cibles : Développer 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

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

### Contenu Pédagogique

Contenu :

- Description technique d'un produit, présentation d'un produit sous forme d'avantages
- Conception d'un support de communication simple qui présente la stratégie appliquée au produit
- Présentation du marketing mix d'un produit à l'écrit comme à l'oral
- Compréhension et rédaction des documents commerciaux simples, rédaction des mails, mailing
- Construction d'un argumentaire de vente et un plan de découverte simple
- Production d'un support de communication commerciale simple (brochure, courrier commercial simple...)
- Justification des choix, argumentation

Outils linguistiques :

— Travailler entre autres les éléments suivants : conjugaison et emploi des temps adaptés à la situation, alphabet, vocabulaire adapté en contexte, forme interrogative, formules de politesse, possession, comparatifs, discours direct et indirect

- 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 basique général de l'entreprise, de la communication commerciale, et du marketing et le restituer

dans une situation professionnelle spécifique

- Mobiliser les connecteurs logiques pour l'argumentation

### Compétences Ciblées

Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale

- AC12.06
- AC11.03
- AC12.02
- AC13.03
- AC11.02
- AC12.01
- AC11.04

---

**CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Mickaël MILLET	Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
Secrétaire	iut-sec-tc@univ-lehavre.fr
Caroline MILCENT-MONTIER	Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Zarhaa KHALED	Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr