

Ressource R1.03 : Fondamentaux de la communication commerciale

Parcours : Tronc Commun **Heures :** 18 heures

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Connaître l'environnement de la communication commerciale et ses acteurs
- Élaborer une réflexion stratégique simple à partir d'un brief
- Réaliser des supports de communication commerciale simples

Mots clés : Brief – cibles et objectifs de communication – acteurs et marché de la communication commerciale – message publicitaire

Contenu Pédagogique

- Brief, stratégies, objectifs et cibles de la communication commerciale
- Acteurs de la communication commerciale (agences, régies, organismes de régulation)
- Panorama des moyens de communication, chiffres, secteurs
- Bases du message publicitaire : fond / forme (couleurs, formes, contrastes, cohérence)
- Outils simples de communication « print » : affiches, encarts presse, flyers, plaquettes
- Indicateurs d'analyse de la notoriété et de l'image

Compétences Ciblées

Communiquer l'offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

- AC13.01
- AC13.04
- AC13.03

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Zarhaa KHALED

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

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr