

Ressource R3.10 : Anglais appliqué au commerce - 3

Parcours : BDMRC **Heures :** 15 heures dont 8 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées : Renforcer 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

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

Contenu Pédagogique

- Participation active à une réunion pour la mise en place d'un projet marketing
- Phoning (prise de rdv, administration d'une enquête ...)
- Élaboration et animation d'un entretien de vente simple
- Analyse des posts sur les réseaux sociaux d'une entreprise et préparer des réponses
- Préparation du CV et de la lettre de motivation

Outils linguistiques :

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

laire adapté au 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 général de l'entreprise, du marketing, de la vente, de la communication commerciale et le resti-

tuer dans une situation professionnelle

Compétences Ciblées

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

Apprentissages Critiques Liés

- AC23.04
- AC23.01
- AC23.03
- AC22.05
- AC21.02

- AC22.04
- AC24.02BDMRC
- AC25.03BDMRC
- AC23.02
- AC22.01
- AC22.02
- AC21.01
- AC22.06
- AC25.01BDMRC
- AC21.03

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Sylvie LEBER

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 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr