

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

**Parcours :** MMPV **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

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente, Piloter un espace de vente, Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale

### Apprentissages Critiques Liés

- AC32.03
- AC31.03
- AC35.03MMPV
- AC32.01
- AC35.02MMPV

---

**CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Mickaël MILLET  
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER  
Vianney M'BOUMBA

Chef de département – [mickael.millet@univ-lehavre.fr](mailto:mickael.millet@univ-lehavre.fr)  
[iut-sec-tc@univ-lehavre.fr](mailto:iut-sec-tc@univ-lehavre.fr)

Dir. EDT / Apprentissage – [caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr](mailto:caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr)  
Directeur des études BUT 3 – [riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr](mailto:riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr)