

Ressource R3.06 : Droit des activités commerciales - 1

Parcours : BDMRC **Heures :** 13 heures

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées : Mobiliser des notions de droit pour élaborer le marketing mix, vendre l'offre commerciale et communiquer efficacement dans le respect du cadre législatif en vigueur

Mots clés : Franchise – concession – réseau de distribution – pratique abusive – responsabilité éditoriale – données personnelles

Contenu Pédagogique

- Contrats de distribution
- Législation sur les prix
- Produits (normes, labels, AO)
- Effets du contrat / Responsabilité contractuelle
- Garanties légales et contractuelles
- Pratiques abusives
- Droit de la publicité
- Droit des réseaux sociaux / E-réputation - Droit à l'oubli
- Données personnelles : collecte et exploitation des données
- Nom de domaine

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
- AC25.04BDMRC
- AC22.03
- AC24.04BDMRC
- AC23.02
- 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