Ref. formation 202406256739

PASS' BUT Techniques de Commercialisation

Financement

Formation professionnelle continue
Non conventionnée / sans dispositif

Organisme responsable et contact

UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE LA BASTIDE
Martine LAURENT
05.56.84.58.83
fca-rea@iut.u-bordeaux.fr

Accès à la formation

Publics visés :

Demandeur d'emploi
Jeune de moins de 26 ans
Personne handicapée
Salarié(e)
Actif(ve) non salarié(e)

Sélection :

Dossier

Niveau d'entrée requis :

Niveau 4 : Baccalauréat (Niveau 4 européen)

Conditions d'accès :

Qualités attendues : curiosité, esprit d'ouverture, dynamisme, goût du challenge, adaptabilité, réactivité, polyvalence, rigueur, autonomie, esprit d'initiative, qualités relationnelles.

Prérequis pédagogiques :

Non renseigné

Contrat de professionnalisation possible ?

Non

Objectif de la formation

Objectifs du Pass'BUT Le Pass'BUT permet aux étudiants de découvrir le domaine de la gestion dans ses dimensions professionnelles, de construire leur projet de carrière, ou de compléter leur formation, par l'acquisition de compétences marketing, commerciales et de communication fortement demandées dans le monde du travail. Cette formation a pour objectif de former des professionnels polyvalents, rapidement opérationnels qui deviendront des cadres intervenant dans toutes les étapes de la commercialisation : de l'étude de marché à la vente en passant par la stratégie marketing, la communication commerciale, la négociation achat-vente, la relation client, etc. Ils ont pour vocation à devenir des décideurs et des négociateurs efficaces. Compétences développées 4 compétences principales sont développées : 3 de tronc commun : Marketing, Vente, Communication 1 compétence spécifique au Parcours choisi

Contenu et modalités d'organisation

Contenu de la formation S3 Enseignements généraux – Environnement économique de l'entreprise (national et international) – Rôle et organisation de l'entreprise sur son Marché – Éléments financiers de l'entreprise – Ressources et culture numériques – Expression communication et culture – Initiation à la conduite de projet – Anglais – Projet Personnel et Professionnel Enseignements spécifiques aux métiers commerciaux – Fondamentaux du marketing, marketing mix et comportement du consommateur – Fondamentaux de la relation client et prospection – Communication commerciale 3 SAé : – Projet transverse : Marketing, Vente et Communication autour du Défi Sud Ouest – Business Game – Portfolio S4 Enseignements généraux – Éléments juridiques de l'entreprise – Psychologie sociale du travail – Techniques Quantitatives et Représentations – Anglais – Projet personnel et professionnel Enseignements spécifiques aux métiers commerciaux – Principes de la communication digitale – Marges et coûts d'une offre simple – Études marketing – Canaux de commercialisation et distribution – Stratégie marketing dans un environnement complexe – Stratégie de l'entreprise – Achat – Ressource spécifique lié au parcours choisi 4 SAé : – Projet transverse : Marketing, Vente et Communication autour du Défi Sud Ouest – Initiation à la création d'entreprise – SAé spécifique au parcours choisi – Stage en entreprise de 8 semaines

Parcours de formation personnalisable ? **Oui** Type de parcours ***Non renseigné***

Validation(s) Visée(s)

> Attestation de fin de formation

Et après ?

Suite de parcours

L'obtention du Pass'BUT peut, grâce aux compétences acquises en gestion et plus particulièrement en marketing, vente et communication, permettre d'accéder rapidement au marché de l'emploi ou alors de poursuivre en BUT Tech de Co 3ème année dans l'un des 4 parcours possibles (Marketing Digital, E-business et Entrepreneuriat, Business International : Achat et Vente, Marketing et Management du Point de Vente, Business Développement et Management de la Relation Client), à conditio

Calendrier des sessions

Numéro Carif	Dates de formation	Ville	Organisme de formation	Type d'entrée	CPF	Modalités
00488298	du 13/09/2024 au 05/09/2025	Bordeaux (33)	UNIVERSITE DE BORDEAUX - IUT DE BORDEAUX - SITE DE LA BASTIDE		Non éligible	FPC