Diplôme de spécialisation professionnelle (DSP)
COMMERCIALISATION ECORESPONSABLE

CONTRAT D'APPRENTISSAGE

Contrat d'apprentissage

11PB111L

PROGRAMME DE LA FORMATION

Année Universitaire 2023/2024

PÉDAGOGIE	SUPPORT ADMINISTRATIF (SEFCA)
Responsable pédagogique Christelle GAUTHARD Département technique de commercialisation IUT du CREUSOT Christelle.gauthard@u-bourgogne.fr Tél : 03.85.73.10.33	**Chargée de gestion de formation** Hélène PRETET **Chargée d'ingénierie de formation** Anne JORROT DEBEAUFORT alternance-iut.lecreusot@u-bourgogne.fr formation.continue-iut.lecreusot@u-bourgogne.fr

Le programme se répartit en 3 unités d'enseignement (UE) :

UE1 : Ensemble de ressources transversales permettant la mise en place des compétences professionnelles.

UE2 : Ressources spécialisées dans la commercialisation au sens large d'un produit dans un contexte local et dans une démarche écoresponsable.

UE3 : Mise en application des notions acquises au cours de la formation dans un cadre professionnalisant

Pour un volume total de 450 H

UE 1 : Comprendre et traiter les informations 190 H

Expression, communication et culture 40 Heures / 3 ECTS

Contenu :

- Rechercher, traiter (sélectionner et analyser) et synthétiser des informations pour les restituer à l'écrit comme à l'oral.
- Adapter sa communication verbale et non verbale à la cible et à la situation.
- Développer son esprit critique et sa culture générale (sujets d'actualité socioéconomique, géopolitique et culturelle).
- Veille informative (exposés sur l'actualité hebdomadaire).

LV1 : Anglais — 20 Heures / 2 ECTS

Contenu :
Se présenter dans un contexte professionnel.
- Présenter une entreprise, son activité, son environnement.
- S'exprimer de façon construite à l'oral comme à l'écrit.
- Identifier les besoins d'un client anglophone.
- Réaliser un argumentaire de vente en langue étrangère.

La démarche RSE dans un environnement économique et juridique — 40 Heures / 4 ECTS

Contenu :
Introduction à la notion de marché (Offre/Demande/agrégats économiques) - Identifier une entreprise sur son marché.
- Enjeux de la démarche RSE.
- Mise en place de la démarche RSE.
- Comprendre la finalité sociale et sociétale d'une entreprise.
- Replacer l'entreprise dans son environnement et identifier l'offre et la demande.
- Concevoir une offre commerciale qui respecte les obligations légales et juridiques (OAV / éléments de contrats commerciaux et contractuels / message commercial adressé aux consommateurs).
- Introduction au droit du travail.

Techniques quantitatives de gestion — 30 Heures / 3 ECTS

Contenu :
- Calculer, comprendre, analyser et interpréter des indicateurs pertinents pour évaluer un marché ou une offre commerciale.
- Utiliser les statistiques pour représenter, percevoir, ou anticiper une situation commerciale.
- Comprendre les notions de coûts, de marge pour calculer la rentabilité d'un produit ou d'une opération commerciale et vérifier la cohérence de la fixation du prix.

Culture numérique — 60 Heures / 4 ECTS

Contenu :
- Savoir utiliser les outils de traitement de texte, de tableur et de présentation assistée par ordinateur.
- Savoir utiliser les réseaux sociaux.
- Création site internet / click and collect.

UE 2 : Commercialisation écoresponsable — 200 H

Vente — 60 Heures / 6 ECTS

Contenu :
- Connaître son offre (concevoir ou construire un argumentaire de vente CAP complet / traduire l'offre en bénéfice client / Anticiper les objections et les traiter / Conclure et prendre congé)
- Se munir et construire des OAV (outils de présentation / outils de preuve / outils de contractualisation /outils de démonstration)

Distribution écoresponsable — 40 Heures / 4 ECTS

Contenu :
- Identification des types de distribution.
- Panorama de la distribution en France, évolution et tendances.
- Choix des canaux écoresponsables.
- Relation producteur-distributeur dans un contexte écoresponsable / en circuit court.
- Enjeux des circuits courts.

Marchandisage — 40 Heures / 3 ECTS

Contenu :
- Concevoir des présentations et des modes de conditionnement de produits
- Analyser le taux de rotation des stocks
- Analyser un comportement client
- Établir un plan d'action commercial
- Élaborer un plan d'implantation des produits / Négocier l'emplacement d'un produit / Disposer des produits sur le lieu de vente
- Contrôler l'application d'un plan d'implantation
- Réaliser le bilan des actions de marchandisage / Proposer des axes d'évolution

Communication commerciale et digitale — 60 Heures / 4 ECTS

Contenu :
- Connaître l'environnement de la communication commerciale.
- Élaborer une réflexion stratégique simple à partir d'un brief.
- Connaître les moyens de communication commerciale et savoir les utiliser de façon pertinente.
- Réaliser des supports de communication commerciale média, hors média et digitaux.
- Évaluer l'efficacité des moyens de communication.

UE3 : Professionnalisation — 60 H

Projet Personnel et Professionnel — 30 Heures / 3 ECTS

Contenu :
- Le PPP a pour finalité d'engager une réflexion sur la connaissance de soi et ainsi s'engager dans les prémices d'un projet professionnel personnel.
- Rapport de projet exposant la démarche et les résultats détaillés de l'analyse et pouvant être appuyé par une restitution finale orale.
- Mise en place d'un portfolio permettant le suivi des compétences acquises ou en cours d'acquisition (bilan de compétences).

Projet Transverse — 30 Heures / Autonomie encadrée (sur les périodes d'alternance) / 6 ECTS

Contenu :
- L'ensemble des ressources transversales sera mobilisé en fonction de la problématique personnelle du projet professionnel de l'étudiant. Ou problématique professionnelle dans le cadre d'une entreprise locale écoresponsable.
- Rapport de projet exposant la démarche et les résultats détaillés de l'analyse et pouvant être appuyé par une restitution finale orale.