

CU TC : Vendre une offre commerciale



Mots-clés

vente,
négociation
commerciale,
étapes de
vente, éthique
commerciale,
documents
commerciaux,
réglementation
commerciale,
indicateurs de
performance,
prospection,
outils de
prospection,
communication
verbale,
communication
non verbale,
techniques
de vente,
argumentation
commerciale,
relation client,
posture
professionnelle,
performance
commerciale,
suivi
commercial,
écoute active,
adaptabilité,
communication
interpersonnelle

Présentation

Ce **Certificat Universitaire Techniques de Commercialisation (tronc commun du BUT TC) : Vendre**

une offre commerciale s'adresse aux professionnels (salariés, indépendants, demandeurs d'emploi) dans le domaine du marketing et de la vente souhaitent développer leurs compétences professionnelles ou obtenir un Bac+3 :

- Responsable marketing digital, responsable d'entreprise, assistant e-marketing, animateur marketing et commercial de site internet, animateur de sites internet et de réseaux sociaux, community manager.
- Chargé de clientèle, chargé de communication E-Boutique, vendeur, assistant chef de rayon, métiers du management de la relation client, etc.

Les atouts de la formation

Rythme de la formation : organisée en journées de 7 heures, les journées de formation sont réparties sur plusieurs semaines pour permettre la poursuite de votre activité professionnelle.

Vous avez la possibilité de mobiliser vos droits à la formation (CPF, etc..) pour financer votre VAE et/ou votre parcours de formation.

Admission

A qui s'adresse la formation ?

Niveau requis : Baccalauréat ou équivalent – Une expérience professionnelle dans le domaine du marketing, de la vente ou du web.

Infos pratiques

Contacts

Responsable pédagogique

Maxime Bourbon

☎ +33 4 79 75 85 85

✉ Maxime.Bourbon@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Laetitia Rico

☎ +33 4 50 66 60 18

✉ Laetitia.Rico@univ-savoie.fr

Responsable pédagogique

Julie Sonzogni

☎ +33 4 50 66 60 00

✉ Julie.Sonzogni@univ-savoie.fr

Campus

🏠 Anancy / campus d'Anancy-le-Vieux

En savoir plus

Formation VAE : BUT TC Techniques de commercialisation > Atteignez votre BUT

🔗 <https://www.univ-smb.fr/formation-continue/formation-vae-but-tc-techniques-de-commercialisation/>

Programme

Organisation

Certificat universitaire - 63 h

 [Vendre une offre commerciale](#)

- Respecter l'ordre des étapes de la négociation commerciale et une démarche éthique
- Elaborer les documents commerciaux adaptés à la situation commerciale et dans le respect de la réglementation en utilisant de façon efficace des indicateurs de performance fixés par l'organisation
- Prospecter à l'aide d'outils adaptés
- Adapter sa communication verbale et non verbale à la situation commerciale