

Matières

- Culture générale et expression
- Economie générale
- Droit
- Management des entreprises
- Gestion de clientèles
- Relation client
- Management de l'équipe commerciale
- Gestion de projet
- Langue vivante (anglais-espagnol-allemand-italien)

Durant cette année de formation, nous vous proposons **31 devoirs** à envoyer à la correction qui sont répartis sur l'ensemble des matières.

{ Le sommaire des cours vous est communiqué à titre indicatif. }

⇒ Culture générale et expression

Module 1 : Rédiger la synthèse

- Fiche 1 : Qu'est-ce qu'une synthèse de documents ?
- Fiche 2 : Découvrir les documents
- Fiche 3 : Mener l'analyse préparatoire
- Fiche 4 : Utiliser la méthode du tableau
- Fiche 5 : Structurer et rédiger la synthèse
- Fiche 6 : Sélectionner les idées essentielles
- Fiche 7 : Analyser un document iconographique
- Fiche 8 : Passer de la problématique au plan
- Fiche 9 : Reformuler
- Fiche 10 : Rédiger la synthèse

Module 2 : Rédiger le développement personnel

- Fiche 11 : Qu'est-ce que le développement personnel ?
- Fiche 12 : Comprendre la présentation du sujet
- Fiche 13 : Analyser un sujet
- Fiche 14 : Chercher des idées
- Fiche 15 : Choisir un plan
- Fiche 16 : Structurer le développement personnel
- Fiche 17 : Rédiger le développement personnel

Module 3 : Rédiger et présenter

- Fiche 18 : Expression : introduire une référence
- Fiche 19 : Expression : faire des transitions et des liaisons
- Fiche 20 : Expression : éviter les erreurs de construction

- Fiche 21 : Orthographe : éviter les confusions courantes
- Fiche 22 : Orthographe : éviter les fautes d'usage courantes
- Fiche 23 : Orthographe : éviter les fautes d'accord courantes

Module 4 : Etude du thème 1 du programme

- Séquence 01 : Présenter le thème et sa problématique
- Séquence 02 : Appliquer le thème aux épreuves de l'examen

Module 5 : Etude du thème 2 du programme

- Séquence 01 : Présenter le thème et sa problématique
- Séquence 02 : Appliquer le thème aux épreuves de l'examen

⇒ Economie générale**Thème 4 : le financement des activités économiques**

- Les différentes modalités de financement des activités économiques
- Le marché financier et son rôle économique
- Les institutions financières et leur rôle
- La globalisation financière et l'efficacité du financement des activités économiques

Thème 5 : La politique économique dans un cadre européen

- L'appréciation de la situation économique
- La mise en œuvre des politiques économiques

Thème 6 : la gouvernance de l'économie mondiale

- La régulation du marché mondial des biens et des services
- La notion de bien public mondial
- La gestion des biens publics mondiaux

⇒ Droit**Thème 4 : l'immatériel dans les relations économiques**

- Le contrat électronique
- Les productions immatérielles
- Immatériel et protection de la personne

Thème 5 : L'entreprise face au risque

- Identifier le risque pour protéger
- Anticiper le risque pour éviter sa réalisation
- Assumer le risque

⇒ Management des entreprises**Thème 3 : adapter la structure**

- Choisir une structure
- Faire évoluer la structure

Thème 4 : mobiliser les ressources

- Mobiliser les ressources humaines
- Optimiser les ressources technologiques et la connaissance
- Financer les activités

⇒ Gestion de clientèle

- L'exploitation des données
- L'analyse des données statistiques
- La prévision des ventes
- Les principes et les techniques de segmentation
- L'évaluation de la valeur client
- Bilan : vers les épreuves
- Les règlements clients et le suivi des comptes clients
- Le crédit client
- L'évaluation du risque client
- La gestion du risque client et portefeuille
- Les tableaux de bord de gestion de clientèle
- Bilan : vers les épreuves

⇒ Relation client

- Consolider
- Négociations entreprises/particuliers : spécificités du plan de vente en B to C
- La vente directe
- La vente hors domicile
- Négociation entreprises/entreprises : caractéristiques de la vente en B to B
- Des négociations spécifiques : les grands comptes, les collectivités et les administrations publiques
- Bilan : vers les épreuves
- Des négociations spécifiques : secteur marchand et secteur non marchand
- Panorama et évolution de la distribution
- La relation fournisseur/distributeur
- le processus d'achat en grande distribution
- Les spécificités de la vente à la distribution
- Bilan : vers les épreuves

⇒ Management de l'équipe commerciale

- L'animation d'une équipe commerciale
- Les acteurs du réseau et son animation
- Les formes de vente et le choix d'un mode de distribution
- Les entretiens et la communication managériale
- Bilan : vers les épreuves
- La préparation et l'organisation d'une formation, le e-learning et le plan de carrière
- La prise de parole en public, l'organisation de réunions et la gestion de situations difficile
- La rentabilité de l'action commerciale, l'entonnoir de prospection, les ratios et leur analyse

- Les principes de l'évaluation des investissements commerciaux et leur rentabilité
- Bilan : vers les épreuves

⇒ Relation client

- Consolider
- Négociations entreprises/particuliers : spécificités du plan de vente en B to C
- La vente directe
- La vente hors domicile
- Négociation entreprises/entreprises : caractéristiques de la vente en B to B
- Des négociations spécifiques : les grands comptes, les collectivités et les administrations publiques
- Bilan : vers les épreuves
- Des négociations spécifiques : secteur marchand et secteur non marchand
- Panorama et évolution de la distribution
- La relation fournisseur/distributeur
- le processus d'achat en grande distribution
- Les spécificités de la vente à la distribution
- Bilan : vers les épreuves

⇒ Gestion de projet

- L'information commerciale : traitement, circulation, partage
- La sécurité des données
- Communication et management de projet
- L'épreuve E6 : « Conduite et présentation de projet commercial »
- Bilan : vers les épreuves
- Les orientations stratégiques
- Les opérations de communication hors média
- La prise de décision
- Bilan : vers les épreuves

⇒ Langue vivante (anglais-espagnol-allemand-italien)

A partir de thèmes sur les réalités socioculturelles et économiques : révisions grammaticales, consolidation et acquisition de vocabulaire ciblé, acquisition des techniques nécessaires à l'amélioration de la compréhension et de l'expression orale.