



# Commerce, Achats, Marketing, Marketing Digital, Communication, International **BUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

**AVA**

IUT d'Annecy

**NIVEAU D'ETUDE** Bac + 1 et 2

**PERIODE** stage Action de vente appliquée: 70 heures sur les week-ends et des semaines dédiées

**DUREE** 1 mois

## **OBJECTIFS ET PRINCIPE**

- maîtrise des techniques quantitatives (statistiques, économie et comptabilité) et compréhension des problèmes commerciaux et marketing.
- favoriser l'adaptabilité : intelligence de l'environnement économique contemporain, de l'entreprise et de sa gestion mais aussi faculté personnelle d'adaptation aux situations réelles.

## **DOMAINES DE COMPETENCES**

Vente - négociation - marketing - communication - e-commerce - relation client

## **EXEMPLES DE PROJETS**

L'AVA (Action de Vente Appliquée) est une mise en situation professionnelle d'une durée de 10 jours minimum au sein de l'activité commerciale de la structure d'accueil. La mission doit permettre à l'étudiant de mettre en œuvre les outils et les méthodes de la négociation et de la vente : prospection commerciale, recherche de partenariats et de sponsors, qualification de prospects, relance commerciale, etc....

Exemples de projets

- Vente de produits financiers par téléphone
- Vente sédentaire en magasin de ski
- Organisation du salon de l'Habitat
- Recherche de sponsors pour une association
- Actions humanitaires

## **CADRE LEGAL / REMUNERATION**

STAGE - Voir: <https://www.service-public.fr/professionnels-entreprises/vosdroits/F32131>

## **CONTACT CLUB DES ENTREPRISES**

Marie VILLARD / IUT Annecy - [Club-des-Entreprises.lut-Acy@univ-smb.fr](mailto:Club-des-Entreprises.lut-Acy@univ-smb.fr) - +33(0)4 50 66 60 08

## **POUR EN SAVOIR + :**

<https://www.univ-smb.fr/iut-annecy/formation/techniques-de-commercialisation/>