

## Offre académique pour les étudiants étrangers (Erasmus ou internationaux)

	FLE (obligatoire)	Français Langue Etrangère	5				
<b>Ressources IUT BORDEAUX TC Bastide</b>	<b>Ressources et SAé</b>	<b>TRONC COMMUN</b>	<b>ECTS</b>				
<b>SEMESTRE 4</b>							
	<b>Ressource</b>	Conception d'une campagne de communication	4				
	<b>Ressource</b>	Droit du travail	4				
	<b>Ressource</b>	Expression et communication	4				
	<b>Ressource</b>	Anglais appliqué au commerce	4				
	<b>Ressource</b>	Espagnol appliqué au commerce	4				
	<b>Ressource</b>	Stratégie marketing	4	anglais			
	<b>Ressource</b>	PPP	0				
	<b>Ressource</b>	Négociation : rôle du vendeur et de l'acheteur	4				
	<b>SAé</b>	Portfolio	0				
	<b>SAé</b>	Evaluation de la performance du projet en déployant les TC	6				
	<b>SAé</b>	Pilotage commercial d'une organisation (choix Business Game)	6				
	<b>Ressources et SAé</b>	<b>SPECIFIQUES PARCOURS 1 Marketing digital, e-business et entrepreneuriat</b>	<b>ECTS</b>				
	<b>Ressource</b>	Conduite de projet digital	4				

	<b>Ressource</b>	Stratégie e-commerce	4				
	<b>Ressource</b>	Business model 1	4				
	<b>SAé</b>	Création d'un site web	6				
	<b>Ressources et SAé</b>	<b>SPECIFIQUES PARCOURS 2 Business International : Achat et vente</b>	<b>ECTS</b>				
	<b>Ressource</b>	Stratégie achats	4				
	<b>Ressource</b>	Techniques du Commerce international - I	4				
	<b>Ressource</b>	Management interculturel	4	anglais			
	<b>SAé</b>	Développement de l'offre à l'international	6	anglais			
	<b>Ressources et SAé</b>	<b>SPECIFIQUES PARCOURS 3 Marketing et management du point de vente</b>	<b>ECTS</b>				
	<b>Ressource</b>	GRC	4				
	<b>Ressource</b>	Merchandising	4				
	<b>Ressource</b>	Management des équipes - I	4				
	<b>SAé</b>	Proposition d'amélioration du fonctionnement d'un point de vente ou du management d'une équipe	6				
	<b>Ressources et SAé</b>	<b>SPECIFIQUES PARCOURS 4 Business développement et management de la relation client</b>	<b>ECTS</b>				
	<b>Ressource</b>	Fondamentaux du management d'une équipe commerciale	4				
	<b>Ressource</b>	Relation client omnicanale	4				
	<b>SAé</b>	Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel	6				