

Les niveaux de développement des compétences

B.U.T. Techniques de commercialisation

Parcours Marketing digital, e-business et entrepreneuriat

Marketing	Vente	Communication commerciale	Marketing digital	E-business et entrepreneuriat
<p>Niveau 1</p> <p>Pour construire une offre commerciale simple</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour préparer l'entretien de vente</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour structurer un plan de communication</p>		
<p>Niveau 2</p> <p>Pour construire une offre commerciale complexe ou innovante</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Pour mener un entretien de vente simple</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Pour élaborer un plan de communication</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour participer activement au projet digital</p>	<p>Niveau 1</p> <p>Pour construire un projet e-business en tant que partie prenante active</p>
<p>Niveau 3</p> <p>Pour construire une solution client étendue à tous les secteurs d'activités</p>	<p>Niveau 3</p> <p>Pour mener une vente complexe</p>		<p>Niveau 2</p> <p>Pour développer le projet digital en tant qu'initiateur</p>	<p>Niveau 2</p> <p>Pour construire un projet e-business en tant que responsable de projet ou d'entreprise</p>

NIVEAU 1 = 1^{ère} année

NIVEAU 2 = 2^{ème} année

NIVEAU 3 = 3^{ème} année