

# US180R - Communication commerciale - Anglais commercial

## Présentation

### Prérequis

Admission à la formation uniquement sur dossier et entretien (si nécessaire) ;  
Inscription exclusivement dans le cadre de l'obtention du titre RNCP Responsable Commercial et Marketing ou de la première année du Master Droit, économie, gestion, mention marketing vente, parcours distribution vente et parcours marketing B2B.

### Objectifs pédagogiques

Cet enseignement permet à l'élève de développer ses compétences en matière de communication interpersonnelle et commerciale en français et en anglais.

### Compétences

A l'issue de cet enseignement, l'élève sera capable de :

- s'exprimer, se présenter et présenter des textes ou travaux de façon valorisante en français et en anglais
- mettre en place un plan de communication
- concevoir un plan media pour toucher la cible de l'entreprise

## Programme

### Contenu

#### Communication :

- Introduction à la communication : historique et étapes clés ;
- Les règles et principes de la communication : interpersonnelle, de groupe
- Les supports (l'individu, l'expression orale, l'expression écrite, les documents de présentation...).

#### Communication d'entreprise :

- La stratégie de communication dans la vente - distribution : quels leviers en communication? Les investissements pluri-média. Les mécaniques marquantes ;
- Politique de communication : Brief et copy stratégie. Définition des objectifs de communication et construction du plan media
- Communiquer sur les médias traditionnels : TV, affichage, presse, radio, cinema
- Activer les leviers web-marketing : display, video en ligne, search, affiliation
- Mesurer la performance on-line avec Google Analytics

### Modalités de validation

- Contrôle continu

### Description des modalités de validation

Travail individuel ou collectif à partir de cas réel d'entreprise

### Bibliographie

Mis à jour le 17-02-2025



**Code : US180R**

Unité spécifique de type mixte  
6 crédits

**Responsabilité nationale :**  
EPN15 - Stratégies / 1

#### Contact national :

EPN15  
2 rue Conté  
75003 Paris  
01 40 27 25 15  
Habibatou Touré  
[habibatou.toure2@lecnam.net](mailto:habibatou.toure2@lecnam.net)

<b>Titre</b>	<b>Auteur(s)</b>
Le plan de communication	T. Libaert
Publicité digitale - Programmatique. Data. Mobile. Vidéo. Métiers du Web.	M Mercanti-Guérin
Le commerce connecté : Comment le digital révolutionne le point de vente, Eyrolles	V Druguet, J.B Vallet
Le marketing digital, Dunod	Bressolles G.
Digital marketing , 2019	David Chaffey