

## Semestrialisation des modules du BTSA TC UJAC

Modules / Semestre	Semestre 1	Semestre 2	Semestre 3	Semestre 4
M1 Inscription dans le monde d'aujourd'hui	C1.1 Saisir les enjeux de la réalité socioéconomique			
	34			
	C1.2 Se situer dans des questions de société			
	32			
	C1.3 Argumenter un point de vue dans un débat de société			
48				
<b>114</b>				
M2 Construction d'un projet personnel et professionnel	C2.1 S'engager dans un mode de vie actif et solidaire			
	6	16	14	20
	C2.2 S'insérer dans un environnement professionnel			
	28	26	40	
	C2.3 S'adapter à des enjeux ou des contextes particuliers			
	28	14	46	
	C2.4 Conduire un projet			
32				
<b>270</b>				
M3 Communication	C3.2 Communiquer en langue étrangère			
	10	48	20	40
	C3.1 Répondre à des besoins d'information pour soi et pour un public			
	78			
	C3.3 Communiquer avec des moyens adaptés			
16				
<b>212</b>				
M4 Gestion d'un espace de vente physique ou virtuel	C4.1 Assurer l'attractivité de l'espace de vente physique ou virtuel			
	78			
	C4.5 Assurer la rentabilité d'une opération commerciale ponctuelle			
48				
<b>126</b>				
M5 Optimisation de la gestion de l'information des processus technico-commerciaux	C5.1 Exploiter des systèmes d'information à des fins commerciales	C5.2 Organiser la relation digitale	C5.3 Gérer les stocks et les flux à l'aide d'outils informatiques	
	138			
<b>138</b>				
M6 Management d'une équipe commerciale	C6.1 Optimiser l'activité de l'équipe		C6.2 Gérer une situation à enjeu particulier	
	80			
	C6.3 Professionnaliser l'équipe dans la relation technico-commerciale à l'international (anglais)			
52				
<b>132</b>				
M7 Développement commercial				C7.1 Développer l'activité commerciale de l'entreprise
				C7.2 Opérationnaliser les orientations stratégiques
			C7.3 Optimiser la relation fournisseurs	
			C7.4 Elaborer un plan de prospection clients	
154				
<b>154</b>				
M8 Relation client ou fournisseur	C8.1 Préparer la négociation technico-commerciale		C8.2 Réaliser une négociation technico-commerciale	C8.3 Assurer le bilan et le suivi d'une vente ou d'un achat
	104			
<b>104</b>				
Accompagnement	110			
<b>110</b>				
Accueil/Bilan	40			