

Diplôme : BTSA Technico-commercial

**Module : M58
Langue vivante technico-commerciale**

**Objectif général du module :
Mobiliser ses savoirs langagiers et culturels pour
communiquer en situation professionnelle**

Indications de contenus, commentaires, recommandations pédagogiques

Ce module constitue un approfondissement du module M23. Il a pour objectif de favoriser l'insertion dans le monde du travail par l'acquisition de savoir-faire et de savoir-être. La totalité de l'horaire est donc consacrée à la communication en situation professionnelle.

Le niveau d'exigence attendu, en référence au CECRL, est le niveau **B2**.

Objectif du module : Communiquer dans des situations professionnelles de négociation vente avec un degré de spontanéité et d'aisance qui rende possible une interaction avec un locuteur, qu'il soit natif ou pas.

L'horaire est réparti sur un ou deux semestres de la deuxième année de BTSA.

Activité langagière à travailler : l'expression orale, plus particulièrement en interaction. Les activités conduites dans ce module contribuent à la préparation de l'épreuve E7 (négociation), l'essentiel de l'horaire est donc consacré à des activités du type « jeu de rôles », l'horaire en classes dédoublées (TP/TD) est même exclusivement consacré à cette dernière activité.

Contenus linguistiques : poursuite de l'acquisition du lexique spécialisé engagé dans le M23 (lexique du produit, de la filière et de la négociation-vente), acquisition des structures spécifiques à la situation de négociation-vente.

Pour multiplier les occasions de mise en situation professionnelle, les équipes s'efforceront de promouvoir les stages professionnels à l'étranger et, dans le cadre du MIL, proposeront aux étudiants de participer à des actions commerciales / salons à l'étranger.