

1.3.7. Ressource R3.07 : Techniques quantitatives et représentations - 3

Compétences ciblées :

- Manager une équipe commerciale sur un espace de vente
- Conduire les actions marketing
- Vendre une offre commerciale
- Communiquer l'offre commerciale

SAÉ au sein de laquelle la ressource peut être mobilisée et combinée :

- SAÉ 3.01 | Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation
- SAÉ 3.MMPV.02 | Démarche d'ouverture d'un point de vente
- PORTFOLIO | Portfolio - S3

Descriptif :

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Savoir mettre en œuvre des modèles de prévision et d'approche probabiliste dans des situations simples
- Développer un esprit critique et un esprit d'analyse
- Savoir identifier la loi de probabilité régissant un phénomène
- Savoir poser des hypothèses

Contenus :

- Problèmes de dénombrement
- Calcul de probabilités élémentaires et de probabilités conditionnelles
- Variables aléatoires
- Lois de probabilités usuelles (binomiale, poisson, normale)
- Test d'ajustement (Khi-2)

Apprentissages critiques ciblés :

- AC21.02 | Mettre en œuvre une étude de marché dans un environnement complexe
- AC21.04 | Concevoir un mix étendu pour une offre complexe
- AC22.05 | Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale
- AC22.06 | Prendre en compte les enjeux de la fonction achat pour la performance économique de l'entreprise
- AC23.02 | Etablir une stratégie de moyens en utilisant les indicateurs de choix des supports
- AC24.01MMPV | Analyser les indicateurs de performances commerciales

Mots clés :

Dénombrement – probabilité – loi de probabilité

Volume horaire :

Volume horaire défini nationalement : 13 heures dont 5 heures de TP