

SAE 5.BDMRC.01 : Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise

Type : SAE Semestre : 5 Parcours : BDMRC

Description et Objectifs

Organiser les actions commerciales d'une entreprise cliente en cohérence avec la stratégie marketing sur un secteur déterminé (domaine métiers, secteur géographique...) dans le respect de la RSE. La problématique professionnelle est centrée sur le développement de la stratégie commerciale d'un commanditaire en tant que partenaire.

En tant que prestataire spécialiste de l'action commerciale au service d'un commanditaire :

- Démarchage des entreprises clientes
- Identification des enjeux des partenaires en termes marketing et commercial
- Proposition d'une démarche et d'une organisation commerciale adaptées
- Mise en œuvre d'une politique de fidélisation et développement de la clientèle, et de valorisation de la relation client à travers la CLTV (customer long-term value)

Ressources Mobilisées

- R5.08
- R5.04
- R5.05
- R5.BDMRC.11
- R5.01
- R5.06
- R5.BDMRC.14
- R5.BDMRC.12
- R5.07
- R5.BDMRC.10
- R5.BDMRC.13
- R5.02
- R5.09
- R5.03

Apprentissages Critiques (AC)

- AC35.03BDMRC
- AC32.02
- AC32.03
- AC34.02BDMRC
- AC35.04BDMRC

- AC31.01
- AC31.03
- AC34.03BDMRC
- AC32.01
- AC35.02BDMRC
- AC34.01BDMRC
- AC31.04
- AC35.01BDMRC

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET

Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER

Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr

iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr

Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr