

Ressource R5.BDMRC.14 : Pilotage de l'équipe commerciale

Parcours : BDMRC **Heures :** 23 heures dont 8 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Sélectionner les collaborateurs en considérant les besoins de l'équipe et les intégrer
- Animer et piloter l'équipe commerciale
- Organiser et planifier les tâches de l'équipe
- Élaborer les tableaux de reporting

Mots clés : Animation – pilotage – tableau de bord – indicateur – opportunité commerciale

Contenu Pédagogique

- Outils d'information (base de données clients, listes précises de prospects, état de la concurrence, fiches produits à jour)
- Outils de communication (réunions internes et clients, participation, réseaux, gestion de la mobilité, intranet, reporting)
- Outils de suivi de l'activité (évolution de la mission, tableau de bord, atteinte des objectifs...)

Prérequis :

- R5.BDMRC.10 | Ressources et culture numériques appliquées au business développement et au management de la

relation client

Compétences Ciblées

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

Apprentissages Critiques Liés

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

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