

## **SAE 4.MMPV.03 : Propositions d'amélioration du fonctionnement du point de vente et du management de**

Type : SAE   Semestre : 4   Parcours : MMPV

### **Description et Objectifs**

Appliquer les techniques de merchandising, GRC et management pour optimiser le fonctionnement d'un espace de vente. La problématique commerciale consiste à proposer des actions efficaces pour rendre un espace de vente plus attractif et améliorer la gestion de l'équipe commerciale.

A partir des analyses réalisées dans la SAÉ "Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel" du S3, production de recommandations pour améliorer le fonctionnement de l'équipe commerciale et l'attractivité du point de vente avec des chiffrages prévisionnels.

### **Ressources Mobilisées**

- R4.MMPV.09
- R4.08
- R4.MMPV.11
- R4.MMPV.10

### **Apprentissages Critiques (AC)**

- AC25.05MMPV
- AC25.03MMPV
- AC24.02MMPV
- AC24.03MMPV
- AC25.04MMPV
- AC24.01MMPV

---

### **CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Mickaël MILLET Secrétariat Caroline MILCENT-MONTIER Sylvie LEBER	Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr iut-sec-tc@univ-lehavre.fr Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr
---	---