

Ressource R3.07 : Techniques quantitatives et représentations - 3

Parcours : MMPV Heures : 13 heures dont 5 heures de TP

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)

Mots clés : Dénombrement – probabilité – loi de probabilité

Contenu Pédagogique

Compétences Ciblées

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

Apprentissages Critiques Liés

- AC22.05
- AC21.02
- AC21.04
- AC23.02
- AC24.01MMPV
- AC22.06

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