

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 SAE "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 chiffres 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