

SAE 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client

Type : SAE Semestre : 3 Parcours : BDMRC

Description et Objectifs

Développer l'expertise commerciale et relationnelle au travers de l'étude des pratiques commerciales de la concurrence et des attentes des clients du secteur. La problématique professionnelle consiste à conduire un diagnostic de la situation commerciale d'un secteur d'activité.

Préparation d'un diagnostic de la situation commerciale d'un secteur en réalisant une cartographie des pratiques commerciales et relationnelles des entreprises d'un secteur. Contextualisation de la SAE : appui sur la situation de l'entreprise dans laquelle l'alternant effectue son apprentissage et / ou appui sur un domaine d'activité spécifique (banque, immobilier, agroalimentaire, tourisme, etc ...).

Ressources Mobilisées

- R3.BDMRC.15
- R3.BDMRC.16
- R3.14

Apprentissages Critiques (AC)

- AC25.04BDMRC
- AC24.03BDMRC
- AC24.02BDMRC
- AC24.01BDMRC
- AC25.01BDMRC

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