

SAE 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel

Type : SAE Semestre : 4 Parcours : BDMRC

Description et Objectifs

Développer l'offre en termes de bénéfice client en s'appuyant sur les équipes commerciales et mettre en place une stratégie relationnelle à laquelle adhèrent les équipes commerciales de l'entreprise. La problématique professionnelle consiste à favoriser, au sein des équipes commerciales, la création d'opportunités commerciales pour le client afin d'optimiser la relation client.

Cette SAÉ peut faire suite au bilan commercial et relationnel réalisé dans la SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basé sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur" . Dans l'optique d'optimiser la relation client, il s'agit de :

- Déterminer les actions à mener, notamment des opérations commerciales spécifiques
- Choisir et former les personnes ressources dans l'équipe commerciale
- Proposer un plan d'actions commerciales permettant de saisir les opportunités du secteur
- Construire un tableau de reporting présentant les indicateurs pertinents

Ressources Mobilisées

- R4.BDMRC.09
- R4.08
- R4.BDMRC.10

Apprentissages Critiques (AC)

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

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