

PORFOLIO S4 MMPV : Démarche portfolio (S4 MMPV)

Type : PORTFOLIO Semestre : 4 Parcours : MMPV

Description et Objectifs

Compétences ciblées :

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

Objectifs et problématique professionnelle : Au semestre 4, la démarche portfolio permettra d'évaluer l'étudiant dans son processus d'acquisition des niveaux de compétences de la deuxième année du B.U.T., et dans sa capacité à en faire la démonstration par la mobilisation d'éléments de preuve argumentés et sélectionnés. L'étudiant devra donc engager une posture réflexive et de distanciation critique en cohérence avec le parcours suivi et le degré de complexité des niveaux de compétences ciblés, tout en s'appuyant sur l'ensemble des mises en situation proposées dans le cadre des SAÉ de deuxième année.

Descriptif générique : Prenant n'importe quelle forme, littérale, analogique ou numérique, la démarche portfolio pourra être menée dans le cadre d'ateliers au cours desquels l'étudiant retracera la trajectoire individuelle qui a été la sienne durant la seconde année du B.U.T. au prisme du référentiel de compétences et du parcours suivi, tout en adoptant une posture propice à une analyse distanciée et intégrative de l'ensemble des SAÉ.

Ressources Mobilisées

- R4.01
- R4.02
- R4.03
- R4.04
- R4.05
- R4.06
- R4.07
- R4.08
- R4.MMPV.09
- R4.MMPV.10
- R4.MMPV.11

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
---	---