

Ressource R5.MMPV.15 : Trade marketing

Parcours : MMPV **Heures :** 18 heures dont 8 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Sélectionner des fournisseurs
- Optimiser la relation entre le producteur et le fournisseur

Mots clés : Category management – sourcing – PCC – CPFR – ECR

Contenu Pédagogique

- Utilisation des critères du sourcing pour choisir les fournisseurs
- Pilotage collaboratif des approvisionnements : plan commercial commun (PCC) et gestion collaborative de planification

et de la prévision (CPFR)

- Prévisions des opérations commerciales communes : opérations promotionnelles conjointes, co-branding
- Utilisation du category management pour optimiser les ventes
- Mise en place de partenariats entre fournisseurs et distributeurs (Efficient Consumer Response : ECR)

Compétences Ciblées

Piloter un espace de vente

Apprentissages Critiques Liés

- AC32.02
- AC32.03
- AC34.01MMPV
- AC34.03MMPV
- AC35.01MMPV
- AC34.05MMPV
- AC31.02
- AC31.01
- AC31.03
- AC34.04MMPV
- AC32.01
- AC34.02MMPV
- AC35.06MMPV
- AC35.05MMPV
- AC35.04MMPV
- AC35.02MMPV

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Vianney M'BOUMBA

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr