

## **SAE 3.MMPV.03 : Analyse d'un point de vente ou d'un rayon dans son environnement concurrentiel**

Type : SAE    Semestre : 3    Parcours : MMPV

### **Description et Objectifs**

Analyser le positionnement concurrentiel d'un espace de vente La problématique professionnelle consiste à faire pour un point de vente donné une étude de la concurrence en terme d'offre et de demande.

- Analyse du marché (offre et demande)
- Identification des concurrents d'un espace de vente après avoir délimiter la zone de chalandise
- Analyse du mix des concurrents : produits/gammes, prix, communication
- Positionnement du point de vente par rapport aux concurrents et identification de ses avantages concurrentiels

### **Ressources Mobilisées**

- R3.MMPV.15
- R3.MMPV.16
- R3.14

### **Apprentissages Critiques (AC)**

- AC25.01MMPV
- AC25.02MMPV
- AC25.03MMPV
- 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