

SAE 3.MMPV.02 : Démarche d'ouverture d'un point de vente

Type : SAE Semestre : 3 Parcours : MMPV

Description et Objectifs

Dans un contexte simple de création d'entreprise, développer des attitudes entrepreneuriales en favorisant la créativité, la prise d'initiative, l'autonomie, la prise de risque, l'anticipation et le travail en équipe et mobiliser les compétences en marketing, en vente, en communication commerciale, marketing digital, e-business et entrepreneuriat et sensibiliser au choix du statut juridique et de l'organisation. La problématique professionnelle est centrée, dans le cadre de l'ouverture d'un point de vente, sur l'analyse du potentiel d'une zone géographique (concurrents, zone de chalandise, analyse de la demande...), la proposition d'un assortiment de produits (largeur, profondeur...) et la fixation d'objectifs de vente.

Construction d'une démarche d'ouverture d'un point de vente :

- Validation d'une idée et élaboration d'un cahier des charges simple pour développer un projet de création
- Intégration des acteurs de l'écosystème local et interaction avec un réseau de créateurs d'entreprises et/ou des organismes d'aide à la création d'entreprise

Ressources Mobilisées

- R3.14
- R3.06
- R3.07
- R3.13
- R3.10
- R3.03
- R3.12
- R3.08
- R3.11
- R3.MMPV.15
- R3.04
- R3.MMPV.16
- R3.02
- R3.09
- R3.01
- R3.05

Apprentissages Critiques (AC)

- AC23.04
- AC23.01
- AC23.03
- AC22.05

- AC21.02
- AC25.01MMPV
- AC21.04
- AC22.04
- AC23.02
- AC24.02MMPV
- AC25.02MMPV
- AC22.01
- AC22.02
- AC21.01
- AC24.01MMPV
- AC21.03

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET	Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
Secrétariat	iut-sec-tc@univ-lehavre.fr
Caroline MILCENT-MONTIER	Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Sylvie LEBER	Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr