

SAE 4.01 : Evaluation de la performance du projet en déployant les techniques de commercialisation

Type : SAE Semestre : 4 Parcours : BDMRC

Description et Objectifs

Evaluer la performance des actions menées dans le cadre du projet et rendre compte au commanditaire. La problématique professionnelle consiste à finaliser un projet et à faire un bilan et des recommandations au commanditaire.

Cette SAE permet de mobiliser l'ensemble des compétences. Elle consiste à finaliser les actions nécessaires à la réalisation d'un projet pour un commanditaire et à les évaluer. Il s'agit de :

- Analyser des indicateurs pour mesurer concrètement l'efficacité et l'avancement du projet
- Identifier les sources d'erreurs et proposer des actions correctives
- Evaluer la qualité et la pertinence des solutions mises en place
- Evaluer le respect des contraintes de temps, de budget et des éléments du cahier des charges
- Vérifier l'adéquation entre les actions menées et les besoins initiaux du commanditaire

Ressources Mobilisées

- R4.05
- R4.04
- R4.07
- R4.03
- R4.06
- R4.01
- R4.02
- R4.08

Apprentissages Critiques (AC)

- AC23.04
- AC23.01
- AC23.03
- AC22.05
- AC22.03
- AC21.02
- AC21.04
- AC22.04
- AC23.02
- AC22.01
- AC22.02
- AC21.01

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