

SAE 5.MMPV.01 : Approche omnicanale du point de vente

Type : SAE Semestre : 5 Parcours : MMPV

Description et Objectifs

Développer l'omnicanalité et analyser ses conséquences sur la gestion d'un point de vente et de l'équipe commerciale. La problématique professionnelle consiste à optimiser le fonctionnement commercial et managérial du point de vente par une approche omnicanal.

Proposition de déploiement de l'activité :

- Intégration dans la stratégie de l'entreprise
- Optimisation du parcours client dans une perspective omnicanal par l'intégration des différents points de contact

Ressources Mobilisées

- R5.08
- R5.04
- R5.MMPV.12
- R5.MMPV.15
- R5.MMPV.10
- R5.MMPV.14
- R5.MMPV.11
- R5.09
- R5.03
- R5.MMPV.13

Apprentissages Critiques (AC)

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

- AC35.02MMPV
- AC34.04MMPV
- AC31.04

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
Vianney M'BOUMBA	Directeur des études BUT 3 – riva-vianney.m-boumba@univ-lehavre.fr