

## Ressource R5.BDMRC.11 : Développement des pratiques managériales

**Parcours :** BDMRC    **Heures :** 23 heures dont 6 heures de TP

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Gérer la relation interpersonnelle et animer une équipe commerciale
- Enrichir l'observation et l'écoute de l'autre
- S'approprier un style de management
- Fédérer les équipes autour de l'atteinte des objectifs (méthode SMART)
- Suivre et organiser le développement des compétences du personnel (formation continue, entretien annuel, ...)
- Valoriser les compétences des membres de l'équipe
- Gérer le changement et les conflits

Mots clés : Management relationnel – gestion des conflits – leadership – coaching

### Contenu Pédagogique

- Positionnement managérial et management relationnel d'une équipe
- Motivation et valorisation, management de la différenciation
- Facteurs clés du leadership, qualités du leader, compétences
- Outils de coaching, de prévention et de gestion de conflit

### Compétences Ciblées

Participer à la stratégie marketing et commerciale de l'organisation

### Apprentissages Critiques Liés

- AC34.02BDMRC
- AC34.01BDMRC

---

### 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