

## Ressource R4.08 : PPP - 4

Parcours : MMPV    Heures :

### Descriptif

### Contenu Pédagogique

### Compétences Ciblées

Manager une équipe commerciale sur un espace de vente, Piloter un espace de vente, Conduire les actions marketing, Vendre une offre commerciale, Communiquer l'offre commerciale

### Apprentissages Critiques Liés

---

#### 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