

SAE 3.01 : Pilotage d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

Type : SAE Semestre : 3 Parcours : BDMRC

Description et Objectifs

Piloter les actions et mettre en oeuvre le suivi du projet. A partir de l'analyse préalable des besoins du commanditaire, la problématique professionnelle consiste à mettre en place les actions adéquates et à piloter le projet afin d'apporter à l'organisation cliente des solutions adaptées à sa demande, en termes de commercialisation au sens large à savoir de vente, de marketing et de communication commerciale.

Cette SAÉ permet de mobiliser l'ensemble des compétences acquises de façon à les faire aboutir concrètement au sein du projet. Elle consiste principalement en la concrétisation d'actions nécessaires à sa réalisation, et au pilotage en :

- connaissant parfaitement le périmètre du projet
- assurant le suivi grâce à des indicateurs définis au préalable
- garantissant l'avancée du projet par la réalisation des tâches et des jalons, et la production des livrables
- adaptant le planning du projet et en surveillant l'écart entre le planning prévisionnel et le planning réel
- maîtrisant le budget en l'adaptant selon les aléas du projet
- encadrant une équipe projet et en gérant les ressources
- faisant face, pour s'adapter et prendre les décisions adéquates en fonction des risques

Ressources Mobilisées

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

- AC23.04
- AC23.01
- AC23.03
- AC22.05
- AC22.03
- AC21.02
- AC21.04
- AC22.04
- AC23.02
- AC22.01
- AC22.02
- AC21.01
- AC22.06
- AC21.03

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