

## Ressource R5.SME.13 : Gestion commerciale - 2

Parcours : SME    Heures : 12 heures

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Gérer les relations commerciales avec les fournisseurs et partenaires d'un événement de grande ampleur
- Elaborer une démarche de recherche de subventions
- Optimiser les retombées commerciales d'un événement

Mots clés : Achat – prestataire – subvention

### Contenu Pédagogique

- Relations, négociation avec les prestataires
- Recherche de sponsors auprès de partenaires privés
- Recherche de subventions auprès de partenaires publics et institutionnels : connaissance des collectivités susceptibles

de soutenir le projet, dossier de partenariat, suivi des démarches administratives

- Achat, produits dérivés : choix de produits adaptés, élaboration d'une politique commerciale (quantités, prix, modalités

de vente)

### Compétences Ciblées

Manager un projet événementiel

### Apprentissages Critiques Liés

- AC35.04SME
- AC35.03SME

---

#### 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