

SAE 4.02 : Pilotage commercial d'une organisation

Type : SAE Semestre : 4 Parcours : BDMRC

Description et Objectifs

Assurer le pilotage d'une entreprise fictive grâce à la mobilisation des compétences marketing, vente et communication commerciale. La problématique professionnelle consiste à maîtriser les enjeux de gestion d'une entreprise et l'interdépendance des fonctions et des décisions qui structurent le fonctionnement d'une entreprise.

- Pilotage d'une entreprise virtuelle
- Prise de décisions en mettant en oeuvre des compétences marketing, vente et communication commerciale au service

de la performance de l'entreprise

Ressources Mobilisées

- R4.05
- R4.04
- R4.07
- R4.03
- R4.06
- R4.01
- R4.02
- R4.08

Apprentissages Critiques (AC)

- 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	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
Sylvie LEBER	Directrice des études BUT 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr