

SAE 2.04 : Conception d'un projet en déployant les techniques de commercialisation

Type : SAE Semestre : 2 Parcours : Tronc Commun

Description et Objectifs

Analyser au préalable l'environnement commercial et les besoins d'un commanditaire La problématique professionnelle consiste à 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. Dans cette étape initiale, il s'agit de déterminer les outils et l'organisation à mettre en place au regard de l'objectif fixé par le commanditaire.

Conduite d'un projet en réponse à une problématique commerciale fournie par une organisation :

- Conception d'un cahier des charges
- Constitution d'une équipe
- Répartition et planification des tâches
- Utilisation des outils de gestion de projet
- Recherche des contraintes inhérentes au projet
- Présentation de la documentation pertinente

Ressources Mobilisées

- R2.01
- R2.08
- R2.15
- R2.05
- R2.14
- R2.07
- R2.02
- R2.11
- R2.04
- R2.12
- R2.10
- R2.06
- R2.13
- R2.09
- R2.03

- AC13.04
- AC12.03
- AC12.04
- AC12.06
- AC13.02
- AC11.03
- AC11.01
- AC13.01
- AC12.02
- AC13.03
- AC11.02
- AC12.01
- AC12.05
- AC11.04

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
Zarhaa KHALED	Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr