

R2.05 Coûts, marges et prix d'une offre simple

Niveau d'étude
Bac +1

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

3.4 analyser les indicateurs post campagne (impact, efficacité)

Description

Contribution au développement de la ou les compétences ciblées :

- Comprendre les notions de coûts, de marge pour calculer la rentabilité d'un produit ou d'une opération commerciale et vérifier la cohérence de la fixation du prix

Heures d'enseignement

Coûts, marges et prix d'une offre simple CM	CM	3,5h
Coûts, marges et prix d'une offre simple TD	TD	7,5h
Coûts, marges et prix d'une offre simple TP	TP	7,5h

Objectifs

1.4 concevoir une offre cohérente et éthique en termes de produits, de prix, de distribution et de communication

2.2 concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client

2.3 concevoir des OAV efficaces

2.4 évaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs

3.2 analyser de manière pertinente les moyens de communication commerciale (médias, hors médias, médias sociaux)