R5.SME.13 Gestion commerciale 2

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :
- Gérer les relations commerciales avec les fournisseurs et partenaires d'un évènement de grande ampleur
- Elaborer une démarche de recherche de subventions
- Optimiser les retombées commerciales d'un évènement

Contenu :
- 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)

Objectifs

- AC35.03SME | Rechercher des partenaires et des subventions
- AC35.04SME | Gérer des prestataires

Heures d'enseignement

TD	TD	12h

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 20 septembre 2024