

SAÉ 3.BDMRC.03 : Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Description

Développer l'expertise commerciale et relationnelle au travers de l'étude des pratiques commerciales de la concurrence et des attentes des clients du secteur.

La problématique professionnelle consiste à conduire un diagnostic de la situation commerciale d'un secteur d'activité.

Objectifs

Préparation d'un diagnostic de la situation commerciale d'un secteur en réalisant une cartographie des pratiques commerciales et relationnelles des entreprises d'un secteur.

Heures d'enseignement

CM	CM	3h
TD	TD	10,5h
TP	TP	4,5h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	20h