

SAÉ 4.BDMRC.03 : Élaboration d' un plan d'actions commercial et relationnel

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Objectifs

Dans l'optique d'optimiser la relation client, il s'agit de :

- Déterminer les actions à mener, notamment des opérations commerciales spécifiques
- Choisir et former les personnes ressources dans l'équipe commerciale
- Proposer un plan d'actions commerciales permettant de saisir les opportunités du secteur
- Construire un tableau de reporting présentant les indicateurs pertinents

Heures d'enseignement

CM	CM	3h
TD	TD	15h
TP	TP	2h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	30h

Liste des enseignements

	Nature	CM	TD	TP	Crédits
Bonifications S4	UE		30h		

UE = Unité d'enseignement

EC = Élément Constitutif