



Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur



Niveau d'étude
BAC +2



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

"Descriptif générique :

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.

Contextualisation de la SAÉ : appui sur la situation de l'entreprise dans laquelle l'alternant effectue son apprentissage et / ou appui sur un domaine d'activité spécifique (banque, immobilier, agroalimentaire, tourisme, etc ...)."

Objectifs

"Objectifs et problématique professionnelle :

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."

Heures d'enseignement

| | | |
|----|-------------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés | 20h |
| TP | Travaux Pratiques | 10h |

Modalités de contrôle des connaissances



Évaluation initiale / Session principale - Épreuves

| Type d'évaluation | Nature de l'épreuve | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'épreuve | Note éliminatoire de l'épreuve | Remarques |
|---------------------------------|-----------------------|--------------------|-------------------|--------------------------|--------------------------------|-----------|
| CCI (contrôle continu intégral) | CC : Ecrit et/ou Oral | | | 5 | | |
