



Elaboration d'un plan d'actions commercial et relationnel



Niveau d'étude
BAC +2



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

Cette SAÉ peut faire suite au bilan commercial et relationnel réalisé dans la SAÉ "Développement d'une expertise commerciale basé sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur" .

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

Objectifs

Développer l'offre en termes de bénéfice client en s'appuyant sur les équipes commerciales et mettre en place une stratégie relationnelle à laquelle adhèrent les équipes commerciales de l'entreprise.

La problématique professionnelle consiste à favoriser, au sein des équipes commerciales, la création d'opportunités commerciales pour le client afin d'optimiser la relation client.

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	10h
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			3		
