Gestion commerciale

Niveau d'étude
BAC +3

Composante
Institut Universitaire de Technologie Le Creusot

Présentation

Description

– 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

Objectifs

– 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)

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	12h

Modalités de contrôle des connaissances

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 juillet 2024

Session 1 ou session unique - Contrôle des connaissances

Nature de l'enseignement	Modalité	Nature	Durée (min.)	Nombre	Coefficient	Remarques
Travaux Dirigés	CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral			0.5	

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 11 juillet 2024