



# 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

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

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
----	-----------------	-----

---

### 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		

---