



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



Évaluation initiale / Session principale

Type d'évaluation	Nature de l'évaluation	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'évaluation	Note éliminatoire de l'évaluation	Remarques
CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral			0.5		