



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 - 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			0.5		
