



SAE 3.BDRMC. 03- Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	24h
En/Su	Encadrement / Suivi	20h

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
CC (contrôle continu)	CC : Ecrit et/ou Oral					Compétence 3.4: BUSINESS DEVELOPPEMENT, Coefficient : 25 Compétence 3.5: RELATION CLIENTS, Coefficient: 25