



SAÉ 5.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	140,5h
----	-----------------	--------

Compétences visées

COMPETENCE 5.1: MARKETING, Coefficient: 35

COMPETENCE 5.2: VENTE, Coefficient: 35

COMPETENCE 5.4: BUISNESS DEVELOPPEMENT, Coefficient: 35

COMPETENCE 5.5: RELATIONS CLIENTS, Coefficient: 35

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					COMPETENCE 5.1: MARKETING, Coefficient: 35 COMPETENCE 5.2: VENTE, Coefficient: 35 COMPETENCE 5.4: BUISNESS DEVELOPPEMENT, Coefficient: 35 COMPETENCE 5.5: RELATIONS CLIENTS, Coefficient: 35