



SAÉ 5.BDMRC.01 Mise en œuvre et pilotage de la stratégie client d'une entreprise



Composante
Institut
Universitaire
de Technologie
Dijon-Auxerre-
Nevers

Présentation

Description

SAÉ5.BDMRC.01

Groupe BDMRC : 35h TD

Groupe DIFCAM : 68h TD

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	35h
TD	Travaux Dirigés	68h

Compétences visées

- C5.1 MARKETING
- C5.2 VENTE
- C5.3 BUSINESS DEVELOPPEMENT
- C5.4 RELATION CLIENTS

SAÉ 5.BDMRC.01 Coeff 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					<p>BDMRC:</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.1:</p> <p>MARKETING,</p> <p>Coefficient: 35</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.2: VENTE,</p> <p>Coefficient: 35</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.4: BUISNESS DEVELOPPEMENT,</p> <p>Coefficient: 35</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.5:</p> <p>RELATIONS CLIENTS,</p> <p>Coefficient:</p> <p>35 DIFCAM:</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.1:</p> <p>MARKETING,</p> <p>Coefficient: 35</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.2: VENTE,</p> <p>Coefficient: 35</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.4: BUISNESS DEVELOPPEMENT,</p> <p>Coefficient: 35</p> <p>COMPETENCE</p> <p>5.5:</p> <p>RELATIONS CLIENTS,</p> <p>Coefficient: 35</p>