

Management des comptes-clés (KAM) R6 BDMRC.03

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Description

- Établir un diagnostic et un plan d'action commercial grands comptes
- Répondre aux appels d'offre des grands clients
- Négocier des accords profitables avec les grands comptes
- Acquérir les outils pour co-construire une offre en collaboration avec les partenaires

Heures d'enseignement

TD	TD	7,5h
TP	TP	7,5h