

# SAE3.BDMRC.03 Développement d'une expertise commerciale basée sur le diagnostic de la stratégie client d'un secteur

Composante  
**Institut universitaire de technologie d'Angoulême**

## Présentation

### Description

Préparation d'un diagnostic de la situation commerciale d'un secteur en réalisant une cartographie des pratiques commerciales et relationnelles des entreprises d'un secteur.

Contextualisation de la SAé : appui sur la situation de l'entreprise dans laquelle l'alternant effectue son apprentissage et / ou appui sur un domaine d'activité spécifique (banque, immobilier, agroalimentaire, tourisme, etc ...).

### Objectifs

- AC24.01BDMRC | Réaliser un diagnostic avant la mise en place d'actions commerciales
- AC24.02BDMRC | Mesurer l'importance du choix des cibles commerciales
- AC24.03BDMRC | Travailler en équipe tout en respectant le rôle de chacun
- AC25.01BDMRC | Intégrer la satisfaction client dans la réussite de la relation commerciale et la réputation de l'entreprise
- AC25.04BDMRC | Exploiter de façon pertinente les outils de la relation client

### Heures d'enseignement

TD	TD	20h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	20h