

US181K - Les méthodes de recherche et mémoire

Présentation

Prérequis

- Bac+3 et 2 ans d'expérience commerciale minimum;
- admission sur dossier (et entretien si nécessaire) ;
- inscription uniquement dans le cadre de l'obtention du Magister.

Objectifs pédagogiques

Cet enseignement conduit l'élève à :

- mobiliser l'ensemble des connaissances acquises, pour la résolution d'un cas concret d'unité commerciale d'entreprise, qu'il identifie (équipe, point de vente, agence, produit, secteur...) afin de développer la compétence à diagnostiquer, décider et mettre en œuvre ;
- se projeter dans la fonction de manager commercial en effectuant un travail opérationnel identique aux exigences d'une prise de poste ;
- agir dans un cadre professionnel.

Programme

Contenu

- Enseignement didactique sur les méthodes de recherche.
- Séances de confrontation où les élèves exposeront devant un enseignant des éléments de leurs travaux.
- Entraînement à la décision au travers d'un jeu d'entreprise montrant l'impact des décisions liées aux variables du Mix-Marketing sur le résultat d'exploitation.
- Formation à la présentation orale du projet à travers une maîtrise de l'expression orale.

🌟 Valide le 25-05-2019

Code : US181K

16 crédits

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Benoît
PETITPRETRE

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjout@cnam.fr