USME50 - Mécanismes économiques et approche marketing

Mis à jour le 22-05-2018

Code : USME50

Unité spécifique de type cours

4 crédits

Responsabilité nationale :
EPN04 - Ingénierie mécanique et matériaux / 1

Contact national :
Cnam Normandie
24 bis rue Jacques boutrolle d'Estaimbuc
BP111
76134 Mont Saint Aignan

Présentation

Prérequis

Bases économiques de l'entreprise
Management de la valeur

Objectifs pédagogiques

En s'appuyant sur les missions conduites en projet de formation et sur les diverses expériences des étudiants, l'enseignement visera à faire :
- Comprendre, utiliser et fournir des informations de/vers les autres fonctions de l'entreprise

Compétences

A l'issue du module, l'apprenti ingénieur sera capable de :
Positionner son entreprise dans un environnement incertain économique
Maitriser les outils markéting nécessaires à l'élaboration de nouvelles stratégies.

Programme

Contenu

1. Bases du marketing industriel
Démarche générale du marketing
Approche intégrée de la conception/reconception
- Applications de Marketing industriel

2. Responsabilité civile et contractuelle du producteur
cours introductif – vocabulaire
risques juridiques et assurances

3. Vendre en France, en Europe, à l'international
le plan d'actions commerciales et la communication
le suivi et les statistiques commerciales
points clé des opérations à l'exportation

4. Partenariats internationaux
externalisation, achat et sous-traitance
sourcing / resourcing
logistique et incidences monétaires

5. Développement territorial et Relations internationales
mise en valeur d'une action ou d'une entreprise régionale
mesure des retombées sur l'économie locale
préparation de la semaine de trans-nationalité : économie du pays visité

Modalités de validation

- Contrôle continu
- Examen final

Description des modalités de validation

Contrôle continu et 2 heures d'évaluation à l'issue de l'UE