

SCOPS 1

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Innovation commerciale, Concept de vente, Services d'aide à la vente, Stratégies relationnelles, Opérations événementielles, innovations solidaires, stratégie de veille sectorielle.

Construire une stratégie de veille sectorielle, constituer une base de connaissances sur les innovations qui ont marqué l'année. Aller sur le terrain tester les innovations. Discuter de la pertinence de l'innovation et évaluer l'avantage constitué pour l'entreprise et pour le client.

Compétence à acquérir :

Comprendre ce qui constitue la force d'une innovation commerciale (capacité à fournir un avantage concurrentiel, capacité à faire changer les usages et à s'adapter aux attentes des clients...). Présenter de manière convaincante une innovation.