

Licence Professionnelle Arts et Techniques de l'Hôtellerie de Luxe (LP ATHL)

Titre du Cours : **Management de la relation commerciale B to B**
Course Title :
Heures : 10h CM
Lecture hours:
ECTS *Credits :* 2

➤ **CONTENU ET OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES DU COURS**
DESCRIPTION AND LEARNING OBJECTIVES OF THE COURSE

Ce cours vise à découvrir ce qu'est une relation commerciale BtoB, à acquérir la maîtrise des techniques nécessaires à la bonne gestion d'une relation commerciale BtoB, depuis l'identification des cibles jusqu'à la conclusion du contrat.

Nous appuierons ces considérations par une étude de cas : un distributeur de boissons qui cherche à développer son courant d'affaires avec les restaurants et hôtels les plus huppés de la Cote d'Azur.

➤ **LISTE DES SUJETS OU RESUME DES SEANCES**
TOPICS OF EACH SESSION OR SUMMARY OF THE COURS

➤ **METHODES D'EVALUATION (CONTROLE CONTINU)**
EVALUATION AND GRADING

Présence en cours et participation active : 50%

Test final individuel : 50%

➤ **REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES**
BIBLIOGRAPHY

"Vendre plus en BtoB", 2012, Serge RIVIERE, DUNOD. EAN13 : 9782100570706
(recommandé)

➤ **REFERENCES WEBOGRAPHIQUES**
WEBOGRAPHY

<http://manager-go.com/marketing/B2B>