

Formation de e-Marketer

Module BM04: Gestion des relations et des risques

Exercice de groupe

Sur la base de la définition des stratégies de gestion des relations et des risques, veuillez remplir les tableaux suivants: En collaboration avec Marketing Manager, vous essayez d'élargir le groupe de clients avec de nouveaux clients pour lesquels le prix est le plus important. Vous voulez leur offrir une ligne budgétaire spéciale.

Pensez aux principaux risques - ils peuvent être à la fois positifs et négatifs, puis remplir les tableaux ci-dessous.

1. Description du risque

Nom du risque	Description du risque

2. Gestion qualitative des risques

Pensez à l'influence du risque sur vos affaires. Il peut s'agir d'un coût monétaire, d'un avantage sur le marché, d'un gain de temps ou d'une combinaison de tous ces facteurs. S'il vous plaît soyez précis sur vos risques.

Nom du risque	Influence

3. Gestion quantitative des risques

Réfléchissez à la probabilité et à l'influence du risque et évaluez-en le type en utilisant la matrice des risques

Nom du risque	Probabilité (1-4)	Impact (1-4)	But	Type


TYPE DE RISQUE

Mineur	Modérer	Majeur	Sévère
1-3	4-6	8-9	12-16

		Impact			
		Faible 1	Moyen 2	Haute 3	Extrême 4
Probabilité	Rare 1	1	2	3	4
	Improbable 2	2	4	6	8
	Possible 3	3	6	9	12
	Probable 4	4	8	12	16

4. Plan de gestion des risques

Nom du risque	Moyens de surveillance des risques

Nom du risque	Tâches que vous prévoyez avant que le risque ne se produise

Nom du risque	Tâches que vous prévoyez après que le risque se soit produit