



# US180Q - Management commercial

## Présentation

### Prérequis

- Admission à la formation uniquement sur dossier et entretien (si nécessaire) ;
- Inscription exclusivement dans le cadre de l'obtention du titre RNCP Responsable Commercial et Marketing ou de la première année du Master Droit, économie, gestion, mention commerce marketing, spécialité distribution vente.

#### Prérequis

- Les élèves doivent avoir le niveau de l'UE MSE101 et maîtrisent ainsi les généralités sur l'économie et le management.

### Objectifs pédagogiques

Cet enseignement a pour objectif de conduire l'élève à développer sa compétence à manager une équipe afin de développer la performance commerciale de l'unité organisationnelle (équipe commerciale nationale, régionale, à distance).

### Compétences

Cet enseignement a pour objectif de conduire l'élève à développer sa compétence à manager une équipe afin de développer la performance commerciale de l'unité organisationnelle (équipe commerciale nationale, régionale, à distance).

## Programme

### Contenu

- Utiliser les outils digitaux pour piloter l'activité commerciale avec l'équipe
- Notions générales sur la théorie des organisations : l'organisation et le management. L'individu, le groupe, l'entreprise.
- Les spécificités du management commercial (typologie des commerciaux ; compétences et motivation ; management adaptatif et situationnel...).
- Les situations du manager (l'entretien, la réunion, l'accompagnement, le processus de recrutement, ...).
- La construction du plan de vente et des argumentaires.
- L'animation d'une équipe commerciale Les critères de la performance commerciale : activité / efficacité.
- L'accompagnement managérial : le soutien / le perfectionnement.
- Le plan d'actions commerciales.

### Modalités de validation

- Examen final

### Description des modalités de validation

Evaluation individuelle ou collective sur des cas réels d'entreprise

### Bibliographie

Titre	Auteur(s)
le management de la force de vente Pearson 2011	Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier
Le management commercial (Dunod), 2017	I Barth
Selling and sales management 2019	David Jobber

Mis à jour le 12-02-2024



**Code : US180Q**

Unité spécifique de type cours  
4 crédits

**Responsabilité nationale :**  
EPN15 - Stratégies / 1

**Contact national :**

Cnam - École MS - Département  
MIP

1D3P40, 37-2-07, 2 rue Conté  
75003 Paris

01 40 27 25 15

Rosa Alves Suzano

[rosa.alves\\_suzano@cnam.fr](mailto:rosa.alves_suzano@cnam.fr)