

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