

# USMP05 - Négociation commerciale

## Présentation

### Prérequis

Auditeur engagé dans un projet entrepreneurial de développement d'activité, de création ou de reprise d'entreprise.

### Objectifs pédagogiques

Préparer et entrainer les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commercial et à assurer sa mise en œuvre.

Initier aux principes de l'entretien commercial

### Compétences

- concevoir et assurer la mise en œuvre d'un plan d'action commercial
- concevoir des outils de gestion commerciale
- utiliser les moyens offerts par le e-commerce
- Préparer et mener un entretien de négociation

## Programme

### Contenu

- de la stratégie commerciale au plan d'action commercial
- conception du plan d'action commercial
- organisation de la prospection
- le rôle et évolution des technologies de l'information
- Internet et le e-commerce
- Techniques de négociation

### Modalités de validation

- Projet(s)
- Examen final

### Description des modalités de validation

Deux parties :

- questions de cours relatives aux apports théoriques (40%)
- remise d'un plan d'action commercial tiré de la réalité dans laquelle se trouve le stagiaire ou issu d'une étude de cas : écrit (30%), oral (30%)

Mis à jour le 16-01-2024



**Code : USMP05**

Unité spécifique de type mixte

2 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN11 - Territoires / 1

**Contact national :**

Cnam entrepreneur(s)

4 rue du Docteur Heydenreich

CS 65228

54052 Nancy cedex

03 83 85 49 00