

# ACD002 - Négociation et management de la force de vente : fondements

## Présentation

### Prérequis

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.

Avoir le niveau de la valeur ACD001 "Fondement de la Mercatique"

### Objectifs pédagogiques

Ce cours propose d'aborder les méthodes fondamentales du management de la force de vente et Technique de l'entretien de vente.

## Programme

### Contenu

#### Management de la force de vente

La force de vente, élément-clef du mix marketing

Structurer et organiser l'équipe commerciale

Le recrutement des vendeurs

Rémunération et systèmes d'incitation à la performance

La formation et l'accompagnement des commerciaux

La gestion du cycle de la performance : objectifs, pilotage

Animer et mobiliser l'équipe commerciale

Le contrôle de l'activité des vendeurs

Le leadership du responsable commercial

Le responsable commercial face aux évolutions des forces de vente

#### Techniques de négociation

La prise de contact

La découverte

L'argumentation

Les objections

La conclusion

**Exercices dirigés** au cours des séances

## Description des modalités de validation

Examen en fin de module (2 heures)

## Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Les techniques de vente qui font vendre (Dunod)	M. CORCOS
Vendre. Stratégies, hommes, négociation (Publi-Union)	A. MACQUIN
La direction d'une force de vente (Ed. d'Organisation 2ème éd. 1996)	R. MOULINIER
Négociateur, c'est simple (TOP Editions)	S. Le POOLE
Force de vente, Coll. EOP PP (Ed. d'Organisation 1996)	A. ZEYL, A. DAYAN

🌟 Valide le 18-01-2019

**Code : ACD002**

6 crédits

**Responsabilité nationale :**

EPN15 - Stratégies / Benoît

PETITPRETRE

**Contact national :**

EPN15 - Stratégies

2 rue Conté

37.02.07

75003 Paris

01.58.80.83.89

Siham BOUBNAN

[siham.boubnan@lecnam.net](mailto:siham.boubnan@lecnam.net)