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

Mis à jour le 10-07-2026

Code : ACD002

Unité d'enseignement de type cours

6 crédits

Volume horaire de référence (+/- 10%) : **50 heures**

Responsabilité nationale : EPN15 - Stratégies / Valérie CHARRIERE-GRILLON

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté
75003 Paris
01 58 80 86 55
Zahra ADJLOUT
zahra.adjlout@lecnam.net

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.

Ce cours aborde l'apport de l'IA dans le métier de vendeur.

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

Modalités de validation

- Contrôle continu
- Projet(s)
- Mémoire
- Examen final

Description des modalités de validation

Evaluation(s) individuelle(s) ou collective(s) sur des cas réels d'entreprise. Le mode et le calendrier de l'évaluation sont annoncés par l'enseignant en début de formation

Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Les techniques de vente qui font vendre (Dunod)	M. CORCOS
Vendre. Statégies, hommes, négociation (Publi-Union)	A. MACQUIN
La direction d'une force de vente (Ed. d'Organisation 2ème éd. 1996)	R. MOULINIER

Négocier, c'est simple (TOP Editions)	S. Le POOLE
Force de vente, Coll. EOP PP (Ed. d'Organisation 1996)	A. ZEYL, A. DAYAN
Vendeurs, passez en mode solution, 2018	F.Buchet
Le vendeur connecté, 2018	B.MAhe