

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.

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. Stratégies, hommes, négociation (Publi-Union)	A. MACQUIN
La direction d'une force de vente (Ed. d'Organisation 2ème éd. 1996)	R. MOULINIER

Mis à jour le 11-03-2024



Code : ACD002

Unité d'enseignement de type cours

6 crédits

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

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / 1

Contact national :

EPN15 Stratégies - ICSV

37.2.08, 2 rue Conté

75003 Paris

01 58 80 86 55

Zahra ADJLOUT

zahra.adjlout@lecnam.net

Négociier, 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
