

ACD109 - Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Valide le 18-01-2019

Code : ACD109

4 crédits

Responsabilité nationale :

EPN15 - Stratégies / Maria-béatriz SALGADO

Contact national :

EPN15 - Stratégies

2 rue Conté

37.02.07

75003 Paris

01.58.80.83.89

Siham BOUBNAN

siham.boubnan@lecnam.net

Présentation

Prérequis

Avoir le niveau d'un premier cycle en économie ou gestion et/ou de compétences (professionnelles ou académiques) dans le domaine de la vente et du commerce.

Objectifs pédagogiques

Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et à assurer la mise en oeuvre des actions retenues.

Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente

Compétences

Concevoir et assurer la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale.

Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation.

Créer d'une entreprise commerciale.

Analyser un marché.

Formaliser une stratégie marketing et un positionnement.

Programme

Contenu

De la stratégie commerciale au plan d'action commerciale

La conception du plan d'action commerciale

Communication directe et vente directe

Les nouvelles formes de distribution (franchise, téléachat, ...)

Le rôle des technologies de l'information, évolutions et perspectives.

Internet et E. Commerce

Négociation et mise en oeuvre du plan d'action commerciale

Techniques de négociation, méthodes générales et cas particuliers

Le marketing d'affaires : la négociation industrielle et de projets

Le management des unités commerciales

Organisation de la prospection. Animation et contrôle des équipes de vente

Communication sur le point de vente

Exercices dirigés (études de cas)

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Examen écrit en fin de module (2 heures)

Bibliographie

Titre	Auteur(s)
Mercator (Dunod)	J LENDREVIE J LEVY
Vendre (Publi-union)	A. MACQUIN
Encyclopédie Vente et distribution (éd. Economica)	A. BLOCH, A. MACQUIN
L' internet et la vente (Ed d'organisations)	J.P. AIMETTI

