USMP05 - Négociation commerciale

Mis à jour le 16-01-2024

Code : USMP05

Unité spécifique de type mixte

2 crédits

Responsabilité nationale :
EPN11 - Territoires / Aurélien FERRY

Contact national :

Cnam entrepreneur(s)

4 rue du Docteur Heydenreich
CS 65228
54052 Nancy cedex
03 83 85 49 00

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%)