

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

Alain BLOCH



Informations
extraites de BDO
le 21-07-2014

Public concerné et conditions d'accès

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.
Avoir le niveau de la valeur ACD001 "Fondement de la Mercatique"

Finalités de l'unité d'enseignement

Objectifs pédagogiques :

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

Organisation

Nombre de crédits enseignements ECTS

6 ECTS

Modalités de validation :

Examen en fin de module (2 heures)

Contenu de la formation

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

Bibliographie

Auteurs

A. MACQUIN
A. ZEYL, A. DAYAN
S. Le POOLE
R. MOULINIER

M. CORCOS

Titre

Vendre. Stratégies, hommes, négociation (Publi-Union)
Force de vente, Coll. EOP PP (Ed. d'Organisation 1996)
Négociateur, c'est simple (TOP Editions)
La direction d'une force de vente (Ed. d'Organisation 2ème éd. 1996)
Les techniques de vente qui font vendre (Dunod)

6

CRÉDITS

ACD002

Contacts

Responsable national
Alain BLOCH

Contact à Paris

Accès 37.3.38
Case courrier: 1D3P10
Cnam école MS MIP
2 rue Conté
75003 Paris
Tél : 01 40 27 21 30
Cherifa Ghefir
cherifa.ghafir@cnam.fr