

ACD109 - Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Alain BLOCH



Informations
extraites de BDO
le 21-07-2014

Public concerné et conditions d'accès

Avoir le niveau d'un premier cycle en économie ou gestion

Finalités de l'unité d'enseignement

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

Capacités et compétences visées :

Concevoir et assurer la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale.
Analyser un marché.
Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation.
Formaliser une stratégie commerciale.
Manager une unité commerciale

Organisation

Nombre de crédits enseignements ECTS

4 ECTS

Modalités de validation :

Examen en fin de module (2 heures)

Contenu de la formation

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)

Bibliographie

Auteurs

A. BLOCH, A.
MACQUIN
J LENDREVIE J LEVY
A. MACQUIN
J.P. AIMETTI

Titre

Encyclopédie Vente et distribution (éd. Economica)
Mercator (Dunod)
Vendre (Publi-union)
L' internet et la vente (Ed d'organisations)

4

CRÉDITS

ACD109

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