

Négociation et management de la force de vente : fondements

Présentation

Public, conditions d'accès et prérequis

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

L'avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation pour cet enseignement :

[Fiche synthétique au format PDF](#)

Présence et réussite aux examens

Pour l'année universitaire 2021-2022 :

Nombre d'inscrits : 258
Taux de présence à l'évaluation : 83%
Taux de réussite à l'évaluation : 88%

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.

Mots-clés

[Force de vente](#)
[Négociation](#)
[Vente](#)

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

Modalité d'évaluation

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

- M. CORCOS : Les techniques de vente qui font vendre (Dunod)
- A. MACQUIN : Vendre. Stratégies, hommes, négociation (Publi-Union)
- R. MOULINIER : La direction d'une force de vente (Ed. d'Organisation 2ème éd. 1996)
- S. Le POOLE : Négociateur, c'est simple (TOP Editions)
- A. ZEYL, A. DAYAN : Force de vente, Coll. EOP PP (Ed. d'Organisation 1996)
- F. Buchet : Vendeurs, passez en mode solution, 2018
- B. MAhe : Le vendeur connecté, 2018

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...



Intitulé de la formation	Type	Modalité(s)	Lieu(x)
---------------------------------	-------------	--------------------	----------------

2025-2026 2nd semestre : Formation ouverte et à distance (FOAD)

2026-2027 2nd semestre : Formation ouverte et à distance (FOAD)

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.org-container { display: list-item; } details.org-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.org-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.org-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.org-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance

Dates importantes

Date de démarrage : 17/02/2025

Date limite d'inscription : 15/03/2025 à 00:00

Date de 1ère session d'examen : 24/05/2025

Date de 2ème session d'examen : 06/09/2025

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation ouverte et à distance (FOAD) est une formation dispensée 100% à distance, qui peut être suivie librement, à son rythme.

Regroupements physiques facultatifs : Aucun

Organisation du déploiement de l'unité

Nombre d'heures d'enseignement par élève : 45

Délai maximum de réponse à une sollicitation : sous **96** heures (*Jours ouvrés*)

Modes d'animation de la formation

Organisation d'une séance de démarrage

Evaluation de la satisfaction

Hot line technique

Grand Est

Grand Est

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance (FOAD)

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.org-container { display: list-item; } details.org-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.org-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.org-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.org-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation ouverte et à distance

Dates importantes

Date de démarrage : 17/02/2025

Date limite d'inscription : 30/06/2025 à 00:00

Date de 1ère session d'examen : la date sera publiée sur le site du centre ou l'ENF

Date de 2ème session d'examen : la date sera publiée sur le site du centre ou l'ENF

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation ouverte et à distance (FOAD) est une formation dispensée 100% à distance, qui peut être suivie librement, à son rythme.

Regroupements physiques facultatifs : Aucun

Organisation du déploiement de l'unité

Nombre d'heures d'enseignement par élève : 20

Délai maximum de réponse à une sollicitation : sous **96** heures (*Jours ouvrés*)

Modes d'animation de la formation

Organisation d'une séance de démarrage
Evaluation de la satisfaction
Hot line technique

Madagascar

Madagascar

2024-2025 2nd semestre : Formation hybride journée

Comment est organisée cette formation ?

```
/**/ details.orga-container { display: list-item; } details.orga-container summary { display: list-item; margin: 0.5em; color: #c1002a; font-weight: bold; cursor: pointer; } details.orga-container .orga-subtitle { margin-left: 1em; } details.orga-container .orga-list { margin-left: 1em; margin-bottom: 1em; } details.orga-container h3 { font-size: 1.2em; } /**/
```

2024-2025 2nd semestre : Formation Hybride journée

Dates importantes

Période des séances du 03/03/2025 au 30/05/2025
Période d'inscription : du 01/06/2024 à 08:00 au 30/04/2025 à 16:00
Date de 1ère session d'examen : 14/07/2025
Date de 2ème session d'examen : 25/08/2025

Précision sur la modalité pédagogique

Une formation hybride est une formation qui combine des enseignements en présentiel selon un planning défini et des enseignements à distance avec ou sans planning défini.

Code UE : ACD002

Cours

6 crédits

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

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON