

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Présentation

Public, conditions d'accès et 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.

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 : 2413

Taux de présence à l'évaluation : 79%

Taux de réussite à l'évaluation : 86%

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.

Présentation de l'apport de l'IA à la négociation et à la vente.

Compétences visées

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.

Mots-clés

[Point de vente](#)

[Vente directe](#)

[Négociation](#)

[Réseau local](#)

[Stratégie commerciale](#)

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)

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

J LENDREVIE J LEVY : Mercator (Dunod)
J.Viau, H.Sassi : Négociation commerciale

Parcours

Cette UE apparaît dans les diplômes et certificats suivants

Chargement du résultat...



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

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

Informations pratiques

Contact

EPN15 Stratégies - ICSV
 37.2.08, 2 rue Conté
 75003 Paris
 Tel :01 58 80 86 55
[Zahra ADJLOUT](#)
 Voir le site

www.icsv.cnam.fr

Voir le calendrier, le tarif, les conditions d'accessibilité et les modalités d'inscription dans le(s) centre(s) d'enseignement qui propose(nt) cette formation.

UE

Auvergne-Rhône-Alpes

Auvergne-Rhône-Alpes

[Année 2023 / 2024 : Présentiel jour](#)

Bourgogne-Franche-Comté

Bourgogne-Franche-Comté

[2023-2024 2nd semestre : Présentiel jour](#)

[2024-2025 2nd semestre : Présentiel jour](#)

[2025-2026 2nd semestre : Présentiel jour](#)

La Réunion

Saint Benoit

[2023-2024 1er semestre : FOAD hybride soir ou samedi](#)

Le Port

[2023-2024 1er semestre : FOAD hybride soir ou samedi](#)

[Languedoc-Roussillon](#)

Languedoc-Roussillon

Année 2023 / 2024 : Présentiel jour

[Liban](#)

Liban

2023-2024 1er semestre : Présentiel soir ou samedi

[Midi-Pyrénées](#)

Toulouse

Année 2023 / 2024 : Présentiel jour

[Normandie](#)

Normandie

Année 2023 / 2024 : Présentiel jour

Année 2024 / 2025 : Présentiel jour

Nouvelle Aquitaine

Nouvelle Aquitaine

[2023-2024 1er semestre : Présentiel jour](#)

[2023-2024 2nd semestre : Présentiel jour](#)

Polynésie Française

Polynésie Française

[2023-2024 1er semestre : Présentiel soir ou samedi](#)

[2023-2024 2nd semestre : Présentiel soir ou samedi](#)

Code UE : ACD109

Cours

crédits

Volume horaire de référence
(+ ou - 10%) : **40 heures**

Responsable(s)

Valerie CHARRIERE GRILLON