

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

PRÉSENTATION

Responsable

Valerie CHARRIERE GRILLON

Publics et conditions d'accès

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.

Objectifs

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

Voir aussi les formations en

- Action commerciale
- Stratégie commerciale
- Vente
- Point de vente
- Vente directe
- Négociation
- Réseau local

PROGRAMME

Programme

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)

INFORMATIONS PRATIQUES

Centre(s) d'enseignement

Grand Est

Contact

EPN15 - Stratégies
2 rue Conté 37.02.07
75003 Paris
Tel :01.58.80.83.89
Siham BOUBNAN

Code Stage : ACD109

Equivalence UE

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements