

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

Négociation et Management des forces de vente : approfondissements

ACD109

Planning

Période	Modalité
Information Indisponible - Information Indisponible	Formation ouverte et à distance (FOAD)

CONDITIONS D'ACCES / 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.

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.

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)

Modalités de validation et d'évaluation

Examen final: Examen final portant sur l'ensemble des connaissances et des savoirs de l'enseignement

Accompagnement et suivi:

Prise en charge des auditeurs inscrits à une unité d'enseignement, depuis l'inscription jusqu'au déroulement effectif de la formation.

Parcours

Cette UE est constitutive des diplômes suivants:

[{"code": "LG03601A", "code_suivi": 241, "date_debut_validite": "2022-09-01", "date_fin_validite": "2025-08-31", "date_limite_utilisation": "2025-08-31", "affichable": true}, {"code": "LG03606A", "code_suivi": 782, "date_debut_validite": "2022-09-01", "date_fin_validite": "2025-08-31", "date_limite_utilisation": "2025-08-31", "affichable": true}, {"code": "LG03602A", "code_suivi": 239, "date_debut_validite": "2024-09-01", "date_fin_validite": "2025-08-31", "date_limite_utilisation": "2025-08-31", "affichable": true}, {"code": "CC4300A", "code_suivi": 41, "date_debut_validite": "2024-09-01", "date_fin_validite": "9999-08-31", "date_limite_utilisation": "9999-08-31", "affichable": true}]

ECTS: 4

Volume Horaire indicatif	Financement individuel hors tiers financeur et CPF	Tarif de référence (Employeur)
37 heures	300.00	720.00

Infos Pratiques

Durée indicative	Modalité	Période	Date de début des cours	Date de fin des cours
37 heures	Formation ouverte et à distance (FOAD)	Premier semestre	Information Indisponible	Information Indisponible