ANIMATION D'ÉQUIPES COMMERCIALES

Cette formation a pour but de donner aux apprenants les concepts et principes fondamentaux pour mettre en œuvre un management performant des équipes commerciales. L'enseignant, professeur des universités, s'appuie ainsi sur des apports théoriques, et mobilise pour chaque chapitre de cours les résultats des recherches scientifiques les plus récentes. Il ne s'agit pas d'un cours "boîte à outils" mais véritablement d'amener les apprenants à prendre de la hauteur et du recul sur le management commercial. Chacun des concepts présentés est suivi d'exemples et fait l'objet d'applications concrètes afin de démontrer le caractère très opérationnel des idées proposées.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Etre capable de :

Définir, organiser et structurer une force de vente.

Recruter et animer des commerciaux.

Contrôler la force de vente.

PROGRAMME

Introduction

La performance commerciale

Le contrôle des commerciaux

La motivation

Les quotas

La rémunération

La stimulation d'une force de vente

Ethique et vente

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

Cours (présentation des concepts)

Exercices et études de cas en groupe

Lecture / commentaire d'articles scientifiques

PUBLIC : Commerciaux en poste motivés pour prétendre à des postes d'encadrement.

DURÉE : 21 heures

DATES : 6 juillet 2015 (9h - 17h30)
7 juillet 2015 (9h - 17h30)
8 juillet 2015 (9h - 17h30)

TARIFS : 500 euros

LIEU : IAE Montpellier

CONTACT : info-fc.iae@univ-montp2.fr

Christophe FOURNIER

Professeur Agrégé des Universités en gestion.

Responsable Master « Management des Unités de Production et de Commercialisation ».