



Fondamentaux du management de l'équipe commerciale



Niveau d'étude
BAC +2



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

- Comprendre le fonctionnement d'une équipe commerciale : spécificités des métiers, organisation de l'équipe de vente, organisation du travail commercial
 - Comprendre les principes du management d'une équipe commerciale : principaux leviers d'animation et outils de gestion
 - Découvrir le management situationnel : typologie des styles de management et de collaborateurs
-

Objectifs

- Métiers de la vente : spécificités de rôle et de positionnement organisationnel, compétences essentielles...
 - Rôles, missions et compétences du manager commercial
 - Détermination des objectifs, suivi et évaluation des commerciaux
 - Système de rémunération
 - Promotion et formation
-

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	16h
TP	Travaux Pratiques	4h

Modalités de contrôle des connaissances



Évaluation initiale / Session principale

Type d'évaluation	Nature de l'évaluation	Durée (en minutes)	Nombre d'épreuves	Coefficient de l'évaluation	Note éliminatoire de l'évaluation	Remarques
CCI (contrôle continu intégral)	CC : Ecrit et/ou Oral			3		