



# 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 - Épreuves

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

---