Fondamentaux du management de l’équipe commerciale R4.BDMRC.09

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtellerault-Niort

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

CM	CM	7,5h
TD	TD	12h

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 20 septembre 2024