

Management

Composante
Institut d'Administration des Entreprises (IAE)

En bref

- # **Langue(s) d'enseignement:** Français
- # **Méthodes d'enseignement:** En présence
- # **Ouvert aux étudiants en échange:** Non

Présentation

Description

Connaître les principes du management d'une équipe.

Connaître les outils et méthodes du management d'une équipe sur un secteur de vente.

Heures d'enseignement

TD	TD	9h
CM	CM	12h

Programme détaillé

Les enjeux du management de la force de vente : Les types d'organisation commerciale, Le rôle du manager

Le secteur de vente : Découpage, Segmentation, Taille, La gestion du secteur : stratégie de tournées et optimisation de l'organisation

La constitution de l'équipe de vente : Le statut des commerciaux, Recruter, Former, Rémunérer

L'évaluation des performances de l'équipe : Les tableaux de bord et outils de suivi, L'analyse des résultats et le diagnostic de l'équipe de vente, La mise en place de solution d'amélioration, La communication dans l'équipe

Compétences visées

- Constituer une équipe de vente
- Gérer et animer l'équipe de vente
- Créer ses outils de management

Bibliographie

Chabert, R., 2011. Les fiches outils du manager, Editions d'Organisation.

Debordes, P., 2006. Le coaching efficace des commerciaux, Dunod

Barth, I., 2017. Le management commercial, Dunod

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

En savoir plus

<https://iae.univ-poitiers.fr>