

Management

Composante
Institut d'Administration des Entreprises (IAE)

Volume horaire
21h

En bref

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

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

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.

Compétences visées

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

Heures d'enseignement

| | | |
|-----------------|----|-----|
| Management - TD | TD | 9h |
| Management - CM | CM | 12h |

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

Programme détaillé

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

Infos pratiques

Lieu(x)

Poitiers-Centre Ville

En savoir plus

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