

# Management de l'équipe commerciale

# Composante  
Institut  
universitaire  
de technologie  
de Poitiers-  
Châtellerault-  
Niort

## Présentation

---

### Description

Organisation de l'équipe commerciale :

- \* Métiers de la vente : spécificités de rôle et de positionnement organisationnel, compétences essentielles...
- \* Structuration d'une équipe de vente : déterminants de l'organisation et types de structures
- \* Effectif de l'équipe commerciale : des modèles rationnels aux contingences locales
- \* Organisation du travail du commercial sur son secteur : gestion du temps, délimitation des secteurs, organisation des tournées

Management d'une équipe commerciale

- \* Rôles, missions et compétences du manager commercial
- \* Recrutement et intégration des commerciaux
- \* Détermination des objectifs, suivi et évaluation des commerciaux
- \* Motivation et valorisation
- \* Système de rémunération
- \* Promotion et formation
- \* Stimulation

### Objectifs

---

- \* Comprendre le fonctionnement d'une équipe commerciale : spécificité des métiers commerciaux ; organisation de l'équipe de vente, organisation du travail du commercial
- \* Comprendre les principes du management d'une équipe commerciale : principaux leviers d'animation et outils de gestion

### Heures d'enseignement

Management de l'équipe commerciale - TD	TD	15h
Management de l'équipe commerciale - TP	TP	12h

### Pré-requis nécessaires

Semestre 1, 2 et 3