

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

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-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