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

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :
- 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

Contenu :
- 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

Objectifs

- AC24.03BDMRC | Travailler en équipe tout en respectant le rôle de chacun

Heures d'enseignement

TD	TD	20h

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 13 juin 2025