le cnam

Catalogue des stagesentreprises et de la formation continue en journée

Négociation et management de la force de vente : fondements

Présentation

Responsable

Valerie CHARRIERE GRILLON

Public, conditions d'accès et prérequis

Avoir le niveau de fin d'études secondaires.
Avoir le niveau de la valeur ACD001 "Fondement de la Mercatique"

Objectifs

Ce cours propose d'aborder les méthodes fondamentales du management de la force de vente et Technique de l'entretien de vente.

Voir aussi les formations aux métiers de

Directeur commercial / Directrice commerciale export

Voir aussi les formations en

Vente
Force de vente
Négociation

Programme

Programme

Management de la force de vente
La force de vente, élément-clef du mix marketing
Structurer et organiser l'équipe commerciale
Le recrutement des vendeurs
Rémunération et systèmes d'incitation à la performance
La formation et l'accompagnement des commerciaux
La gestion du cycle de la performance : objectifs, pilotage
Animer et mobiliser l'équipe commerciale
Le contrôle de l'activité des vendeurs
Le leadership du responsable commercial

Le responsable commercial face aux évolutions des forces de vente
Techniques de négociation
La prise de contact
La découverte
L'argumentation
Les objections
La conclusion
Exercices dirigés au cours des séances

Informations pratiques

Contact

EPN15 - Stratégies
2 rue Conté 37.02.07
75003 Paris
Tel :01.58.80.83.89
Siham BOUBNAN

Centre(s) d'enseignement

Millau

Code Stage : ACD002

Equivalence UE

Négociation et management de la force de vente : fondements

https://formation-entreprises.cnam.fr/negociation-et-management-de-la-force-de-vente-fondements-1015691.kjsp?RH=