

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=>