

Fiche récapitulative

ACD109 | Négociation et Management des forces de vente : approfondissements



37

Total d'heures d'enseignement



4

Crédits ECTS



Date non définie

Début des cours prévu

Programme

De la stratégie commerciale au plan d'action commerciale
La conception du plan d'action commerciale
Communication directe et vente directe
Les nouvelles formes de distribution (franchise, téléachat, ...)
Le rôle des technologies de l'information, évolutions et perspectives.
Internet et E. Commerce
Négociation et mise en oeuvre du plan d'action commerciale
Techniques de négociation, méthodes générales et cas particuliers
Le marketing d'affaires : la négociation industrielle et de projets
Le management des unités commerciales
Organisation de la prospection. Animation et contrôle des équipes de vente
Communication sur le point de vente
Exercices dirigés (études de cas)

Objectifs : aptitudes et compétences

Objectifs :

Préparer et entraîner les participants à intégrer la démarche marketing dans la conception du plan d'action commerciale et à assurer la mise en oeuvre des actions retenues.
Compléter et actualiser les connaissances des auditeurs dans le domaine de la négociation et du management des forces de vente

Compétences :

Concevoir et assurer la mise en oeuvre d'un plan d'action commerciale.
Préparer et conduire un entretien de vente et une négociation.
Créer d'une entreprise commerciale.
Analyser un marché.
Formaliser une stratégie marketing et un positionnement.

Prérequis

Avoir le niveau d'un premier cycle en économie ou gestion et/ou de compétences (professionnelles ou académiques) dans le domaine de la vente et du commerce.

Délais d'accès

Le délai d'accès à la formation correspond à la durée entre votre inscription et la date du premier cours de votre formation.

- UE du 1er semestre et UE annuelle : inscription entre mai et octobre
- UE du 2e semestre : inscription de mai jusqu'à mi-mars

Exemple : Je m'inscris le 21 juin à FPG003 (Projet personnel et professionnel : auto-orientation pédagogique). Le premier cours a lieu le 21 octobre. Le délai d'accès est donc de 4 mois.

Planning

Légende:

 Cours en présentiel

 Cours 100% à distance

 Mixte: cours en présentiel et à distance

Modalités	Lieux	Disponibilités	Prochaines sessions *	Tarif indicatif
	Bordeaux & en ligne	Semestre 2	Prévue en 2026-2027	De 0 à 740 €

*Selon les UEs, il est possible de s'inscrire après le début des cours. Votre demande sera étudiée pour finaliser votre inscription.

Modalités

Modalités pédagogiques :

Pédagogie qui combine apports académiques, études de cas basées sur des pratiques professionnelles et expérience des élèves. Équipe pédagogique constituée pour partie de professionnels. Un espace numérique de formation (ENF) est utilisé tout au long du cursus.

Modalités de validation :

Evaluation individuelle sur un cas réel d'entreprise

Pour valider cette UE, vous devez obtenir une note minimale de 10/20

Tarif

Mon employeur finance	740 €
Pôle Emploi finance	370 €
Je finance avec le co-financement Région	Salarié : 104 €
Je finance avec le co-financement Région	Demandeur d'emploi : 83,20 €

Plusieurs dispositifs de financement sont possibles en fonction de votre statut et peuvent financer jusqu'à 100% de votre formation.

Salarié : Faites financer votre formation par votre employeur

Demandeur d'emploi : Faites financer votre formation par Pôle emploi

Votre formation est éligible au CPF ? Financez-la avec votre CPF

Si aucun dispositif de financement ne peut être mobilisé, nous proposons à l'élève une prise en charge partielle de la Région Nouvelle-Aquitaine avec un reste à charge. Ce reste à charge correspond au tarif réduit et est à destination des salariés ou demandeurs d'emploi.

Pour plus de renseignements, consultez la page Financer mon projet formation [open_in_new](#) ou contactez nos conseillers pour vous accompagner pas à pas dans vos démarches.

Passerelles : lien entre certifications

- LG036C86 - Bloc Commerce : Mise en œuvre de méthodes en marketing/vente
- LG036C72 - Bloc Commerce : Utilisation de techniques et d'outils de gestion appliqués au commerce international
- LG03606A - Licence 3 Commerce, vente et marketing
- LG036C61 - Bloc Management : Appréhension du monde des affaires
- LG03602A - Licence 3 Commerce et développement international
- LG03601A - Licence 3 : Gestion des organisations

Avis des auditeurs

Les dernières réponses à l'enquête d'appréciation de cet enseignement :

↓ Fiche synthétique au format PDF

Taux de réussite

Les dernières informations concernant le taux de réussite des unités d'enseignement composant les diplômes

↓ Taux de réussite