



# Fondamentaux du management de l'équipe commerciale



Niveau d'étude  
BAC +2



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## 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

|    |                   |     |
|----|-------------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés   | 16h |
| TP | Travaux Pratiques | 4h  |

---

### Modalités de contrôle des connaissances



## Évaluation initiale / Session principale

| Type d'évaluation               | Nature de l'évaluation | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'évaluation | Note éliminatoire de l'évaluation | Remarques |
|---------------------------------|------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-----------|
| CCI (contrôle continu intégral) | CC : Ecrit et/ou Oral  |                    |                   | 3                           |                                   |           |