

SYLLABUS MFA-704-2020 MANAGEMENT EQUIPE COMMERCIALE

Durée : 15H

Langue : Français

ANIME PAR

LOCUSSOL Henry-René Président-Fondateur de Numa Finance
& Intervenant à l'école de Management Audencia (France)

► **DESCRIPTION DU COURS**

Après avoir suivi ce cours, vous serez capable de :

- ✓ Définir une politique commerciale pour une clientèle de particuliers
- ✓ Définir une politique commerciale pour une clientèle d'institutionnels
- ✓ Animer une équipe de vente

► **OBJECTIF DU COURS**

- ✓ Analyse et segmentation de clientèle
- ✓ Procédures mises en oeuvre lors de l'entrée en relation avec les clients
- ✓ Processus commerciaux
- ✓ Evaluation performance commerciale

► **COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS**

LG03 - Analyse : Adopter des approches transversales

L004 - Action : Etre force de proposition, prendre des initiatives

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

► **CONCEPTS ENSEIGNÉS**

- ✓ Gestion des données clients
- ✓ Processus légaux
- ✓ Relation client
- ✓ Motivations des vendeurs

► **MÉTHODE PEDAGOGIQUE**

Mise en situation

▶ **TRAVAIL ATTENDU**

Travail personnel avant chaque séance : lire les chapitres concernés

▶ **BIBLIOGRAPHIE**

Néant

▶ **MÉTHODE D'ÉVALUATION**

100 % : Examen Final.