

Introduction à la vente

Code matière : 06240641

Diplôme principal : **Diplôme principal : Master 1 COMET**

Commercialisation et Marketing dans l'Entreprise en Transition

Autre.s diplôme.s : ***

Semestre N°4	Volume horaire :	CM : 20 TD : ***	3 Crédits ECTS
---------------------	------------------	-----------------------------------	-----------------------

Enseignant.e responsable : Pierre MULITERNO

Intervenant.e.s

Langue.s d'enseignement : Français

RESUME DU COURS

- Révision des fondamentaux de la vente
- Découvrir l'univers de la vente, et ses spécificités dans la sphère BtoB
- Comprendre les organisations commerciales, et leur management
- Comprendre, analyser et appliquer les leviers de négociation
- Savoir définir une politique commerciale adaptée à son marché
- Identifier les évolutions des marchés, leurs conséquences, et les changements à apporter

Estimation du temps de travail personnel (en dehors des cours) : 10 heures

PLAN DU COURS

I. Fondamentaux de la vente

- A. Reprise des fondamentaux
- B. Appréhension de la dimension entreprise

II. L'Univers de la vente

- A. Historique
- B. Rôle de la fonction au sein d'une entreprise
- C. Spécificités relatives au BtoB
- D. Interactions internes et externes

III. Comprendre les organisations commerciales et leur management

- A. Les modes de vente
- B. La hiérarchie commerciale
- C. Objectifs et performances
- D. En application

IV. Comprendre, analyser et appliquer les leviers de négociation

- A. La négociation
- B. Le modèle ATROCE
- C. Quels leviers de négo ?
- D. Choisir ses leviers
- E. Du côté de l'acheteur

V. Comprendre, analyser et appliquer les leviers de négociation

- A. La négociation
- B. Le modèle ATROCE
- C. Quels leviers de négo ?
- D. Choisir ses leviers
- E. Du côté de l'acheteur

MODALITES D'EVALUATION

- Un travail en groupe sur un cas pratique réel (échange avec des professionnels) - Note collective
- Un devoir surveillé QCM sur les notions vus en cours, et leur application dans des cas concrets

2 notes dont au moins 1 individuelle (les 2 peuvent être individuelles). Modalités de notation à l'appréciation de l'enseignant : travail personnel ou de groupe sur l'entreprise d'alternance, études de cas, exercices, oraux, travail à partir d'une commande réelle d'une entreprise....

NATURE DES SUPPORTS

INNOVATIONS PEDAGOGIQUES ET UTILISATION DE TECHNOLOGIES

LECTURE(S) CONSEILLÉE(S) :

Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens, Ed. 2024 - Robert-Vincent Joule

RESSOURCE(S) A DISPOSITION :

OUVRAGES ET PUBLICATIONS DE REFERENCE :

OUVRAGES ET PUBLICATIONS COMPLEMENTAIRES :

OUVRAGES OU ARTICLES DE RECHERCHE EMBLEMATIQUES SUR LE SUJET DU COURS :

1. ***

OUVRAGES ET PUBLICATIONS DES ENSEIGNANTS-CHERCHEURS DE L'IAELYON SUR LE SUJET DU COURS :
