

MASTER 2 MANAGEMENT DES EQUIPES COMMERCIALES

ENSEIGNEMENTS				
semestre 1				
Intitulé UE/matière			V. horaire	ECTS
UE 01 - Vente en B to B et à l'international				
Gestion des Projets Internationaux			20	2
Vente en B to B et à l'international			20	2
Vente en GMS et merchandising			20	2
UE 02 - Gestion de la relation client				
Management des équipes de vente et GRC			20	2
Responsable des comptes clés et vente			20	2
Stratégie de fidélisation et création de valeur			20	2
UE 03 - Management commercial approfondi				
Motivation et rémunération de la force de vente			20	2
Recrutement des vendeurs			20	2
Direction et coordination d'équipes commerciales			20	2
UE 04 - Stratégie de distribution				
Stratégie de localisation commerciale			20	2
Stratégie internationale des groupes de distribution			20	2
Stratégie multi-canal			20	2
UE 05 - Marketing et approches multi-canales				
Process et outils de la relation client (CRM)			20	2
Marketing et site web / Méthodologie			20	2
Approche commerciale et sites web			20	2
			300	30
semestre 2				
UE 06 - Stage en entreprise				30