

MINISTERE DE LA COMMUNAUTE FRANCAISE
ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE
ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE DE REGIME 1

DOSSIER PEDAGOGIQUE
UNITE DE FORMATION
GESTION D'UNE EQUIPE DE VENTE
ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

CODE : 71 82 01 U32 D1

CODE DU DOMAINE DE FORMATION : 702

DOCUMENT DE REFERENCE INTER-RESEAUX

**Approbation du Gouvernement de la Communauté française du 16 septembre 2013,
sur avis conforme de la Commission de concertation**

GESTION D'UNE EQUIPE DE VENTE

ENSEIGNEMENT SUPERIEUR ECONOMIQUE DE TYPE COURT

1. FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991 organisant l'enseignement de promotion sociale, cette unité de formation doit :

- ◆ concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire ;
- ◆ répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

L'unité de formation vise à permettre à l'étudiant :

- ◆ d'acquérir les principales techniques de gestion d'une équipe de vente.

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

2.1. Capacités

- ◆ résumer les idées essentielles d'un texte d'intérêt général et les critiquer;
- ◆ produire un message structuré qui exprime un avis, une prise de position devant un fait, un événement, ... (des documents d'information pouvant être mis à sa disposition).

2.2. Titre pouvant en tenir lieu

Certificat d'enseignement secondaire supérieur (C.E.S.S.).

3. HORAIRE MINIMUM DE L'UNITE DE FORMATION

3.1. Dénomination du cours	Classement	Code U	Nombre de périodes
Gestion d'une équipe de vente	CT	B	32
3.2. Part d'autonomie		P	8
Total des périodes			40

4. PROGRAMME

L'étudiant sera capable,

face à des situations issues de la vie professionnelle, notamment au travers de jeux de rôle, dans le respect des règles déontologiques,

- ◆ de se familiariser avec les spécificités de la gestion d'une équipe de vente :
 - de déterminer la taille optimale de la force de vente,
 - de réaliser un descriptif des tâches (job description),

- de fixer des objectifs, d'évaluer les résultats et de mettre en place les actions correctives éventuelles,
- d'appliquer une procédure de recrutement et des techniques d'embauche adaptées,
- d'expliciter les clauses particulières du contrat de représentant de commerce,
- d'identifier les actions de formation à mettre en œuvre,
- d'acquérir les bases de la gestion des compétences,
- de mettre en œuvre des techniques de motivation et de gestion des conflits,
- d'appliquer un système de contrôle et d'évaluation du personnel.

5. CAPACITES TERMINALES

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :

au travers d'un jeu de rôle proposé par le chargé de cours,

- ◆ de mener un entretien d'embauche ;
- ◆ de fixer les tâches et les objectifs ;
- ◆ de mener un entretien d'évaluation et de proposer un plan de formation.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :

- ◆ du degré de pertinence des techniques mises en place,
- ◆ du degré de créativité des actions menées.

6. CHARGE(S) DE COURS

Un enseignant ou un expert.

L'expert devra justifier de compétences particulières issues d'une expérience professionnelle actualisée en relation avec le programme du présent dossier pédagogique.

7. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.