

Sales Management

EM1F5MK2

Programme

PGE
PGE5 International & European Business

UE

International Sales and Distribution

Semestre

B

Discipline

Sales management / Negotiation

Volume horaire

24 H

Nombre de places

45

Ouvert aux visiteurs

Oui

Langue

EN

Responsable

Delphine THEURELLE-STEIN



Liste des intervenants

Intervenant(s)	Email	Volume horaire CM
Delphine THEURELLE-STEIN	delphine.theurelle-stein@em-strasbourg.eu	24 h

Contribution pédagogique du cours au programme

Développer un management à impact grâce aux connaissances et aux outils les plus récents dans les domaines du management

Developing a strategic and managerial vision in a complex, uncertain and changing environment

Evaluate sustainable managerial practices using managerial concepts and instruments as well as digital tools

Design solutions adapted to organizational problems by applying relevant methodologies

Développer des compétences managériales de niveau avancé se traduisant par un leadership responsable

Co-build a managerial and organizational culture through collaborations and team projects

Recommend decision making by taking a critical approach to driving change in organizations

Pratiquer un management à impact dans un environnement multiculturel et international, porté par un "European mindset"

Communicate in a professional context in (foreign) languages, in writing and/or orally

Formulate solutions to organizational challenges in a multicultural and international context, driven by a "European mindset"

Descriptif

This course addresses the key concepts of sales management. It discusses issues involved in implementing a sales program and in managing the sales force.

The course combines lectures and presentations and offers to the future manager the understanding of theory as well as useful tools for his practice.

Organisation pédagogique

Face-to-face

- Lectures

In group

- Exercises
- Oral presentations

Interaction

- Discussions/debates
- Personal accounts

Others

Aucun élément de cette liste n'a été coché.

Objectifs pédagogiques

Cognitive domain

A l'issue du cours, l'étudiant(e) devrait être capable de / d'...

- - (niv. 5) Formulate Sales strategies
 - - (niv. 5) criticize sales practices
 - - (niv. 6) Assess sales force performance
 - - (niv. 6) Appraise sales structures
 - - (niv. 6) organize the sales force
 - - (niv. 6) organize sales force structures
 - - (niv. 6) facilitate people motivation and engagement
-

Affective domain

A l'issue du cours, l'étudiant(e) devrait être capable de / d'...

- - (niv. 5) display a responsible people management
-

Objectifs de développement durable abordés

ODD n°3 - Good health and well-being

ODD n°4 - Quality education

ODD n°5 - Gender equality

ODD n°8 - Decent work and economic growth

ODD n°9 - Industry, innovation and infrastructure

ODD n°12 - Responsible consumption and production

Plan / Sommaire

1. Role of selling in marketing
 2. Sales strategies
 3. Managing the sales force
 4. Evaluating sales force performance
-

Prérequis nécessaires

Connaissances en / Notions clés à maîtriser

Attend each of the course and be precisely on time

Supports pédagogiques

Mandatory tools for the course

Aucun élément de cette liste n'a été coché.

Documents in all formats

Aucun élément de cette liste n'a été coché.

Moodle platform

Aucun élément de cette liste n'a été coché.

Software

- Keynote

Additional electronic platforms

Aucun élément de cette liste n'a été coché.

Bibliographie recommandée

Ouvrages principaux

Barth (2010), Le management commercial, Dunod.
Jobber & Lancaster (2006), Selling and Sales management, 7th edition, Pearson.
Kotler & Keller, Marketing management (2009), Pearson.
Tanner, Honeycutt & Erffmeyer (2009), Sales management, Pearson

Littérature complémentaire

Aucun ouvrage n'a été renseigné.

Travaux de recherche de l'EM : Veillez à mobiliser au moins une ressource

Peuvent être renseignés les manuels coordonnés, les traductions de manuel, les études de cas traduites etc...
Aucun ouvrage n'a été renseigné.

Modalités d'évaluation

Liste des modalités d'évaluation

Evaluation intermédiaire / contrôle continu 1 Autre (date, contrôle surprise...) : see Google drive

Ecrite et orale (15 min) / en groupe / Anglais / pondération : 40 %

Précisions : Deadline for the written report: 8 days before the presentation

Cette évaluation sert à mesurer ILO1.1-PGE, ILO1.3-PGE, ILO2.2-PGE, ILO4.1-PGE

Evaluation intermédiaire / contrôle continu 2 Autre (date, contrôle surprise...) : toutes séances

Orale / individuelle / Anglais / pondération : 10 %

Précisions : Participation

Evaluation finale Dernière séance

Ecrite (90 min) / individuelle / Anglais / pondération : 50 %

Cette évaluation sert à mesurer ILO1.1-PGE, ILO1.3-PGE, ILO2.2-PGE, ILO4.1-PGE