



# L'IAE MONTPELLIER LANCE LE PREMIER COURS EN LIGNE (MOOC) SUR LE THÈME DU MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

**IAE** MONTPELLIER  
École Universitaire  
de Management

*LE PREMIER COURS OUVERT ET MASSIF (APPELÉ ÉGALEMENT MOOC), SUR LE THÈME DU MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE, A ÉTÉ MIS EN LIGNE SUR LA PLATEFORME FUN (FRANCE UNIVERSITÉ NUMÉRIQUE) LE JEUDI 5 FÉVRIER 2015.*

*L'OBJECTIF DE CETTE INITIATIVE, POUR L'IAE ET L'UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER : RÉPONDRE AUX BESOINS DE LA FORMATION ET DE L'EMPLOI DANS CE SECTEUR ET VALORISER LES PROFESSIONS DE LA VENTE.*

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

MONTPELLIER,  
LE 15 FÉVRIER 2015

### CONTACT PRESSE

Claudine Manguin  
comiae@univ-montp2.fr  
04 67 14 41 53

David Andrieu  
david.andrieu@univ-montp2.fr  
04 67 14 41 53

### RÉPONDRE AUX BESOINS DE LA FORMATION ET DE L'EMPLOI

Il manque des milliers de professionnels formés et compétents dans cette branche ! C'est le constat actuel. Plusieurs sources d'informations convergent dans cette direction. D'après la Direction de l'Animation de la Recherche et des Etudes Statistiques (Dares), les métiers de la fonction commerciale sont en plein essor. En effet, leurs études démontrent que 189 000 postes de cadres commerciaux sont à pourvoir. Or, les recruteurs ont du mal à trouver des talents puisque beaucoup de postulants sont peu voire pas formés.



### VALORISER LES PROFESSIONS DE LA VENTE

Autre constat d'actualité : les métiers commerciaux souffrent d'une image négative. D'après un article du Figaro daté du 11 novembre 2014, Jacques Benn (Président des Dirigeants Commerciaux de France) affirme que "les préjugés négatifs sur la vente, les vendeurs et leurs managers sont tenaces". Ce type de propos est un constat évoqué aux premières assises des métiers de la fonction commerciale organisées le 27 octobre dernier au ministère de l'Economie en présence de Madame la Ministre Carole Delga. Certaines fédérations et organisations professionnelles des secteurs du commerce et de la vente ont décidé de lancer des actions pour la valorisation de ces métiers. Des groupes de travail préparaient un livre blanc qui a été remis au Gouvernement. Un chantier est donc en cours pour redonner une image positive de ces métiers au grand public. C'est dans ce contexte difficile que l'IAE et l'Université de Montpellier ont décidé d'apporter leurs compétences au travers de ce MOOC.

## CONTENU ET OBJECTIFS DU MOOC MANAGEMENT DE LA FORCE DE VENTE

En ayant suivi ce MOOC, les apprenants seront capables de comprendre les différents aspects du management d'une force de vente. Ainsi, seront abordées les questions de la définition des postes et des emplois commerciaux, de la structuration de la force de vente, mais aussi du recrutement, de l'animation des commerciaux, de leur rémunération et enfin de l'évaluation de la performance commerciale.

Ce MOOC se décomposera en six modules. A travers une série de témoignages professionnels, le premier introduira les principaux leviers du management des commerciaux, développés au cours des cinq autres semaines. Pour rendre le cours ludique, didactique et pour stimuler la curiosité ainsi que la motivation des apprenants, des vidéos, des exercices pratiques, des quiz et des sondages seront proposés régulièrement.

A l'issue de ce MOOC, les apprenants devront être en mesure de mettre en place un management simple mais efficace de la force de vente.

## A QUI S'ADRESSE CE MOOC ?

Ce cours s'adresse à tous ceux qui ont un intérêt pour la vente et son management :

- toute personne travaillant dans la fonction commerciale et désireuse d'évoluer vers des postes d'encadrement,
- les managers commerciaux ou personnes encadrant des collaborateurs, souhaitant acquérir ou renforcer leurs connaissances dans le domaine du management de la force de vente,
- les étudiants suivant des formations incluant un cours de management / animation / gestion de la force de vente (BTS MUC, NRC, IUT Tech de Co, Licence ou Master Marketing Commerce Vente, Ecole de Commerces et d'Ingénieurs proposant un module vente / force de vente) ou désireux de découvrir cet univers,
- toute personne dans un autre domaine que commercial souhaitant mieux appréhender ce secteur afin de se doter d'une double compétence par exemple « scientifique et commerciale », « technique et commerciale », etc.

## UN COURS ENSEIGNÉ PAR UN PROFESSEUR EXPÉRIMENTÉ

Christophe Fournier, Professeur des Universités à l'IAE Montpellier, enseignant chercheur en Marketing, accompagnera les apprenants tout au long de ce MOOC. Via ses recherches, il est souvent au contact des commerciaux, directeurs des ventes, ce qui lui permet d'avoir une excellente connaissance du terrain.

Connu et reconnu pour sa pédagogie dans de nombreux pays (Brésil, Inde, Cameroun, Thaïlande, ...), ses travaux sont publiés dans la revue de référence du domaine « Journal of Personal Selling & Sales Management ». Christophe Fournier est également l'auteur d'articles de vulgarisation pour la célèbre Encyclopédie Universalis.



Christophe Fournier, Professeur à l'IAE Montpellier, est à l'initiative de ce MOOC management de la force de vente.

## QUAND S'INSCRIRE À CE MOOC ?

Quelques dates à connaître pour suivre le déroulement de ce cours :

- Début des inscriptions le 5 février 2015
- Fin des inscriptions le 6 juin 2015
- Début des cours le 30 avril 2015
- Fin des cours le 18 juin 2015

## COMMENT PARTICIPER AU COURS ?

Le MOOC « Management de la force de vente » est en ligne sur la plateforme FUN (France Université Numérique), lancée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur en octobre 2013 et mise à disposition des établissements de l'enseignement supérieur français. Pour s'inscrire, il suffit d'aller sur le lien suivant en remplissant les champs d'information demandés, cela est simple et rapide :

<https://www.france-universite-numerique-mooc.fr/courses/umontpellier/08002/session01/about>