

SYLLABUS DE COURS

Année d'étude - parcours	L3 SCIENCES DU MANAGEMENT
Intitulé du cours	Gestion commerciale
Numéro de l'UE	UE 2.3 : Gestion appliquée
Volume horaire (en heures maquettes)	17,5 heures en CM
Objectifs et compétences Développées	<p><u>OBJECTIFS :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Appréhender les composantes de la gestion commerciale pour prendre des décisions cohérentes - Identifier les interactions entre le service commercial et les autres fonctions de l'entreprise pour créer de la valeur pour le consommateur et l'entreprise <p><u>Compétences développées :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Définir le périmètre du service commercial - Chiffrer les charges du budget de fonctionnement service commercial - Définir les moyens nécessaires à l'atteinte des objectifs avec prise en compte de la rentabilité (définir la taille d'une force de vente, la rémunération, profils recherchés en fonction d'un marché potentiel...) - Faire ressortir les données clés d'analyse d'un budget commercial - Interpréter un compte de résultat simplifié de manière visuelle pour aider à la décision - Traduire les choix commerciaux et organisationnels en chiffres - Proposer des actions commerciales rentables - Intégrer les dimensions de la RSE dans la gestion commerciale
Contenu et moyens pédagogiques	<p>Les composantes de la gestion commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> - L'utilité de la gestion commerciale - Les interactions de la fonction commerciale avec les autres fonctions de l'entreprise - La relation commerciale <p>L'organisation commerciale, le management commercial La gestion budgétaire et la composition d'un compte de résultat simplifié Les tableaux de bord et l'analyse des écarts Les KPI's, les objectifs financiers et non financiers La prise de décision quickwins</p>
Pré-requis	
Modalités d'évaluation	Examen terminal d'1 heure (QCM)
Références bibliographiques	<p>Retailing : Management et marketing du commerce, Cliquet Gérard, Dunod, 2018</p> <p>Le plan d'affaires ou business plan Ed. 2 ; Maurin Pierre, Ellipses, 2022</p> <p>La gestion d'entreprise pas à pas, Guillermic Philippe, Vuibert, 2015</p> <p>Presse spécialisée : LSA / Action Commerciale</p> <p>Sites internet gouvernement sur l'économie, l'environnement réglementaire.</p>

	<p>Academic Journal, Business Source Complete, LOUATI Faten, Gestion 2000. 2020, Vol. 37 Issue 4, p179-196. 18p, 2020</p> <p>La réduction des prix est-elle un véritable levier des ventes ? Comment améliorer l'estimation du gain perçu et l'efficacité commerciale ?, Agnès Walser-Luchesi, Dominique Siegel, La Revue des Sciences de Gestion 2019/5-6 (N° 299-300), pages 71 à 80</p>
--	--