



Management de la force de vente

 **Télécharger**

 **Lire En Ligne**

[Click here](#) if your download doesn't start automatically

Management de la force de vente

Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier

Management de la force de vente Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier

 [Télécharger Management de la force de vente ...pdf](#)

 [Lire en ligne Management de la force de vente ...pdf](#)

Téléchargez et lisez en ligne Management de la force de vente Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier

536 pages

Revue de presse

Interview de Pascal Brassier

Pascal Brassier, enseignant chercheur à l'ESC Clermont, est coauteur de l'ouvrage "Management de la force de vente", avec Alfred Zeyl, professeur à l'ESCP Europe et Armand Dayan, responsable du département marketing-vente de l'ESC Dijon. A l'occasion de la sortie de son livre, il explique sa vision sur l'univers des forces de vente d'aujourd'hui et sa complexité à bien la manager.

Ecouter l'interview...(Action Commerciale)

Pratique et opérationnel, ce livre met à disposition des managers les pratiques managériales adaptées aux commerciaux et vendeurs.(*Chef d'entreprise magazine*) Présentation de l'éditeur

Face à un monde économique évoluant de plus en plus rapidement, la recherche permanente de la performance commerciale est un impératif. Elle se construit à divers niveaux :

- créer un système commercial souple qui puisse intégrer et maîtriser des concepts nouveaux pour continuer à évoluer et être efficace ;
- diriger, structurer sa force commerciale, organiser, animer, former et contrôler. Manager une force de vente est une discipline complexe requérant un appel constant à la stratégie, au marketing, à la vente et au management des hommes et des femmes. Plutôt que de laisser imposer cette discipline par la conjoncture économique, il faut lui donner une autre dimension. L'originalité de *Management de la force de vente* vient de sa vision intégrative qui consiste à construire un système performant en intégrant tous les aspects de la direction, de l'organisation et de la gestion sous forme de systèmes ouverts. La recherche continue de la performance est possible grâce à l'interactivité permanente, à la définition des missions et responsabilités à tous les niveaux et aux méthodes expliquées. À ce titre, *Management de la Force de Vente* constitue à la fois :
- un manuel de référence académique adapté à l'enseignement actuel proposant de multiples illustrations, cas et exercices ;
- un ouvrage opérationnel pratique mettant à disposition des managers un état de l'art actualisé en matière de pratiques managériales adaptées à ces populations si spécifiques que sont les commerciaux et les vendeurs. Dans cette synthèse dynamique, l'enseignant trouvera une approche complète en cohérence avec les cours de marketing ; pour l'étudiant c'est une approche conciliant marketing et vente, facilitant son intégration dans le monde de l'entreprise. Cet ouvrage met en lumière tout l'intérêt de mener une carrière dans le management commercial. Biographie de l'auteur

Alfred Zeyl, ingénieur chimiste ESCIL, MBA de Northwestern University, Docteur en gestion, Professeur émérite et ancien directeur du département marketing à l'ESC Dijon-Bourgogne, chercheur et conseil spécialisé dans la Force de vente, il a publié de nombreux ouvrages sur les forces de vente.

Armand Dayan, professeur émérite à ESCP-Europe et consultant, HEC, diplômé des Sciences Politiques et Docteur en gestion, partage son activité entre l'enseignement, l'édition (17 ouvrages publiés à ce jour et traduits en 19 langues, dont le chinois) et le conseil aux entreprises.

Titulaire de la Chaire de Développement Commercial à ESC Clermont, **Pascal Brassier** est enseignant-chercheur en marketing, négociation, management des ventes. Il intervient dans des universités et écoles partenaires de l'ESC. Auteur de nombreux articles, son dernier titre *Boostez vos ventes grâce aux réseaux sociaux* est paru en 2009 aux Éditions d'Organisation.

Download and Read Online Management de la force de vente Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier #P7I4WXMEVRU

Lire Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier pour ebook en ligne Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier Téléchargement gratuit de PDF, livres audio, livres à lire, bons livres à lire, livres bon marché, bons livres, livres en ligne, livres en ligne, revues de livres epub, lecture de livres en ligne, livres à lire en ligne, bibliothèque en ligne, bons livres à lire, PDF Les meilleurs livres à lire, les meilleurs livres pour lire les livres Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier à lire en ligne. Online Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier ebook Téléchargement PDF Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier Doc Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier Mobipocket Management de la force de vente par Alfred Zeyl, Armand Dayan, Pascal Brassier EPub

P7I4WXMEVRUP7I4WXMEVRUP7I4WXMEVRU