

# Certificat Avancé

## Constitution d'Équipes de Vente Performantes



## Certificat Avancé Constitution d'Équipes de Vente Performantes

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne
- » Dirigé aux: Diplômés et professionnels avec une expérience avérée dans les domaines économiques et financiers

Accès au site web: [www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-constitution-equipes-vente-performantes](http://www.techtute.com/fr/ecole-de-commerce/diplome-universite/diplome-universite-constitution-equipes-vente-performantes)

# Sommaire

01

Accueil

---

*page 4*

02

Pourquoi étudier à TECH?

---

*page 6*

03

Pourquoi notre programme?

---

*page 10*

04

Objectifs

---

*page 14*

05

Structure et contenu

---

*page 18*

06

Méthodologie

---

*page 24*

07

Profil de nos étudiants

---

*page 32*

08

Impact sur votre carrière

---

*page 42*

09

Bénéfices pour votre  
entreprise

---

*page 46*

10

Diplôme

---

*page 50*

# 01

# Accueil

Aujourd'hui, il est essentiel de disposer d'une équipe spécialisée dans le domaine des ventes, qui élabore des stratégies commerciales plus efficaces et est capable d'attirer des clients sur notre marché dans un monde de plus en plus compétitif. Avec cette qualification, les étudiants développeront les compétences nécessaires pour gérer l'activité commerciale de l'organisation et diriger des équipes de vente, ce qui leur permettra d'accéder à des postes de direction plus nombreux et de meilleure qualité dans le domaine de la formation. Au cours de la formation, certains des enseignements les plus essentiels en termes de compétences de gestion, de gestion des talents, d'organisation commerciale et de coaching axé sur la vente seront dispensés.



Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes.  
TECH Université Technologique



“

*Relevez le niveau de votre carrière en devenant une source d'inspiration et un mentor pour les spécialistes du marketing du futur grâce à ce Certificat Avancé de TECH"*

02

# Pourquoi étudier à TECH?

TECH est la plus grande École de Commerce 100% en ligne au monde. Il s'agit d'une École de Commerce d'élite, avec un modèle des plus hauts standards académiques. Un centre international de perfectionnement des compétences en gestion intensive et en haute performance.



“

*TECH est une université à la pointe de la technologie, qui met toutes ses ressources à la disposition de l'étudiant pour l'aider à réussir dans son entreprise”*

## À TECH Université Technologique



### Innovation

L'université offre un modèle d'apprentissage en ligne qui combine les dernières technologies éducatives avec la plus grande rigueur pédagogique. Une méthode unique, mondialement reconnue, qui vous procurera les clés afin d'être en mesure d'évoluer dans un monde en constante mutation, où l'innovation doit être le principale défi de tout entrepreneur.

"*Microsoft Europe Success Story*" pour avoir intégré dans nos programmes l'innovant système de multi-vidéos interactives.



### Les plus hautes exigences

Les critères d'admission pour TECH ne sont pas économiques. Il ne faut pas faire un grand investissement pour étudier dans cette université. Cependant, pour obtenir un diplôme de TECH, les limites de l'intelligence et des capacités de l'étudiant seront testées. Les normes académiques de cette institution sont très élevées...

**95%**

des étudiants de TECH finalisent leurs études avec succès



### Networking

Des professionnels de tous les pays collaborent avec TECH, ce qui vous permettra de créer un vaste réseau de contacts qui vous sera particulièrement utile pour votre avenir.

**+100.000**

dirigeants formés chaque année

**+200**

nationalités différentes



### Empowerment

L'étudiant évoluera aux côtés des meilleures entreprises et des professionnels de grand prestige et de grande influence. TECH a développé des alliances stratégiques et un précieux réseau de contacts avec les principaux acteurs économiques des 7 continents.

**+500**

accords de collaboration avec les meilleures entreprises



### Talents

Ce programme est une proposition unique visant à faire ressortir le talent de l'étudiant dans le domaine des affaires. C'est l'occasion de faire connaître leurs préoccupations et leur vision de l'entreprise.

TECH aide les étudiants à montrer leur talent au monde entier à la fin de ce programme.



### Contexte Multiculturel

Les étudiants qui étudient à TECH bénéficieront d'une expérience unique. Vous étudierez dans un contexte multiculturel. Grâce à un programme à vision globale, vous découvrirez différentes manières de travailler dans différentes parties du monde. Vous serez ainsi en mesure de sélectionner ce qui convient le mieux à votre idée d'entreprise.

Nous comptons plus de 200 nationalités différentes parmi nos étudiants.



TECH recherche l'excellence et, à cette fin, elle possède une série de caractéristiques qui en font une université unique:



### Analyse

---

TECH explore le côté critique de l'apprenant, sa capacité à remettre les choses en question, ses aptitudes à résoudre les problèmes et ses compétences interpersonnelles.



### Excellence académique

---

TECH offre aux étudiants la meilleure méthodologie d'apprentissage en ligne. L'université combine la méthode Relearning (la méthode d'apprentissage de troisième cycle la plus reconnue au niveau international) avec l'Étude de cas. Un équilibre difficile entre tradition et avant-garde, dans le cadre d'un itinéraire académique des plus exigeants.



### Économie d'échelle

---

TECH est la plus grande université en ligne du monde. Elle possède un portefeuille de plus de 10.000 diplômes de troisième cycle. Et dans la nouvelle économie, **volume + technologie = prix de rupture**. Ainsi, les études ne sont pas aussi coûteuses que dans une autre université.



### Apprenez auprès des meilleurs

---

L'équipe d'enseignants de TECH explique en classe ce qui les a conduits au succès dans leurs entreprises, en travaillant dans un contexte réel, vivant et dynamique. Des enseignants qui s'engagent pleinement à offrir une spécialisation de qualité permettant aux étudiants de progresser dans leur carrière et de se distinguer dans le monde des affaires.

Des professeurs de 20 nationalités différentes.



*À TECH, vous aurez accès aux études de cas les plus rigoureuses et les plus récentes du monde académique”*

03

# Pourquoi notre programme?

Suivre le programme TECH, c'est multiplier les possibilités de réussite professionnelle dans le domaine de la gestion supérieure des affaires.

C'est un défi qui implique des efforts et du dévouement, mais qui ouvre les portes d'un avenir prometteur. Les étudiants apprendront auprès de la meilleure équipe d'enseignants et avec la méthodologie éducative la plus flexible et la plus innovante.



“

*Nous disposons d'une corps enseignant hautement qualifié et du programme didactique le plus complet du marché, ce qui nous permet de vous offrir une formation du plus haut niveau académique”*

Ce programme offrira une multitude d'avantages professionnels et personnels, dont les suivants:

01

### **Donner un élan définitif à la carrière de l'étudiant**

En étudiant à TECH, les étudiants seront en mesure de prendre en main leur avenir et de développer tout leur potentiel. À l'issue de ce programme, vous acquerez les compétences nécessaires pour apporter un changement positif à votre carrière en peu de temps.

*70% des participants à cette spécialisation réalisent un changement positif dans leur carrière en moins de 2 ans.*

02

### **Vous développerez une vision stratégique et globale de l'entreprise**

TECH offre une vision approfondie de la gestion générale pour comprendre comment chaque décision affecte les différents domaines fonctionnels de l'entreprise.

*Notre vision globale de l'entreprise améliorera votre vision stratégique.*

03

### **Consolider les étudiants en gestion supérieure des affaires**

Étudier à TECH, c'est ouvrir les portes d'un panorama professionnel de grande importance pour que les étudiants puissent se positionner comme des managers de haut niveau, avec une vision large de l'environnement international.

*Vous travaillerez sur plus de 100 cas réels de cadres supérieurs.*

04

### **Vous assumerez de nouvelles responsabilités**

Au cours du programme, les dernières tendances, évolutions et stratégies sont présentées, afin que les étudiants puissent mener à bien leur travail professionnel dans un environnement en mutation.

*À l'issue de cette formation, 45% des stagiaires sont promus en interne.*

05

### **Vous aurez accès à un important réseau de contacts**

TECH met ses étudiants en réseau afin de maximiser les opportunités. Des étudiants ayant les mêmes préoccupations et le désir de se développer. Ainsi, ils peuvent partager des partenaires, des clients ou des fournisseurs.

*Vous trouverez un réseau de contact essentiel à votre développement professionnel.*

06

### **Développer des projets d'entreprise de manière rigoureuse**

Les étudiants acquerront une vision stratégique approfondie qui les aidera à élaborer leur propre projet, en tenant compte des différents domaines de l'entreprise.

*20% de nos étudiants développent leur propre idée entrepreneuriale.*

07

### **Améliorer les *soft skills* et les compétences de gestion**

TECH aide les étudiants à appliquer et à développer les connaissances acquises et à améliorer leurs compétences interpersonnelles pour devenir des leaders qui font la différence.

*Améliorez vos compétences en communication ainsi que dans le domaine du leadership pour booster votre carrière professionnelle.*

08

### **Vous ferez partie d'une communauté exclusive**

L'étudiant fera partie d'une communauté de managers d'élite, de grandes entreprises, d'institutions renommées et de professeurs qualifiés issus des universités les plus prestigieuses du monde: la communauté TECH Université de Technologie.

*Nous vous donnons la possibilité de vous spécialiser auprès d'une équipe de professeurs de renommée internationale.*

# 04 Objectifs

Ce programme est conçu pour renforcer les Compétences de Gestion et de Leadership, ainsi que pour développer de nouvelles compétences et aptitudes qui seront essentielles dans votre développement professionnel. À la fin du programme, les étudiants seront capables de transmettre leurs connaissances en matière de Marketing et de Vente d'une manière efficace et professionnelle.



“

*Vous devez connaître en profondeur le monde de la Vente et du Coaching afin d'être un mentor efficace. TECH vous fournit les clés nécessaires pour y parvenir"*

**TECH fait sien les objectifs de ses étudiants.**

**Ils travaillent ensemble pour les atteindre.**

Le **Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes** forme les étudiants à:

01

Développer, diriger et exécuter des Stratégies de Vente plus efficaces, axées sur le client et offrant des propositions de valeur personnalisées

02

Développer des Stratégies pour Diriger des Organisations et des Équipes de Vente en période de changement

03

Établir les programmes les plus appropriés pour sélectionner, former, motiver, contrôler et développer la force de vente







04

Développer des compétences personnelles qui aident au Recrutement, à la Gestion et à la Motivation des Équipes.

05

Développer les compétences essentielles pour Gérer Stratégiquement l'Activité Commerciale de l'Organisation

06

Connaître l'ensemble du Processus de la Chaîne Logistique et Opérationnelle de l'Entreprise

# 05

## Structure et contenu

Le Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes est un programme adapté aux besoins de ses étudiants, avec la possibilité de pouvoir étudier 100% en ligne sans restriction de temps ni de cours physiques. C'est l'étudiant qui décide des horaires d'étude et de la manière d'assumer sa propre charge d'enseignement.

Un programme qui se déroule sur 6 mois et qui fournit les bonnes connaissances pour former de grands mentors dans le monde de la vente.



“

*Vous voulez devenir un leader dans le monde de la vente et être le meilleur coach possible. TECH vous aidera à y parvenir en mettant à votre portée la meilleure méthodologie d'enseignement"*

## Programme d'études

Le Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes de TECH Université Technologique est un programme intensif qui prépare les étudiants au défi que représente la direction d'équipes de vente, avec la formation correspondante des professionnels qui en sont chargés et leur encadrement tout au long de leur carrière professionnelle.

Au cours des 450 heures de formation, les étudiants analyseront une multitude de cas pratiques par le biais d'un travail individuel et en équipe. Il s'agit donc d'une véritable immersion dans des situations réelles de gestion d'une équipe de vente.

Ce Certificat Avancé traite en profondeur des techniques et des subtilités de la vente et du Marketing, en mettant l'accent sur la pertinence de l'Organisation Commerciale et de la Gestion des Talents dans le processus de Gestion d'Équipes de Vente Multiples.

Un plan avec lequel les étudiants peuvent aspirer à améliorer de manière significative non seulement leurs résultats professionnels, mais aussi leur propre situation professionnelle et personnelle, en accédant à des postes à plus grande responsabilité et à plus grande rémunération économique.

Ce Certificat Avancé se développe sur 6 mois et se divise en quatre modules:

### Module 1

Compétences en matière de Gestion

### Module 2

Gestion du Talent. Gestion du Changement

### Module 3

Organisation des Ventes et Équipe de Vente

### Module 4

Sélection, Formation et *Coaching* du Réseau de Vente

## Où, quand et comment se déroule la formation?

TECH vous offre la possibilité de développer ce Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes entièrement en ligne. Pendant les 6 semaines de spécialisation, l'étudiant pourra accéder à tout moment à l'ensemble des contenus de ce programme, ce qui vous permettra de gérer vous-même votre temps d'étude.

*Une expérience  
éducative unique, clé et  
décisive pour stimuler  
votre développement  
professionnel.*



## Module 1. Compétences Managériales

### 1.1. Formation à l'Art Oratoire et à la Prise de Parole

- 1.1.1. Communication Interpersonnelle
- 1.1.2. Compétences Communicatives et l'Influence
- 1.1.3. Obstacles à la Communication

### 1.2. Communication et Leadership

- 1.2.1. Leadership et Styles de Leadership
- 1.2.2. Motivation
- 1.2.3. Capacités et Compétences du Dirigeant 2.0

### 1.3. Branding Personnel

- 1.3.1. Stratégies d'image de Marque Personnelle
- 1.3.2. Les lois de *Branding* Personnel
- 1.3.3. Outils de construction de la Marque Personnelle

### 1.4. Négociation et Résolution des Conflits

- 1.4.1. Techniques de Négociation Efficaces
- 1.4.2. Conflits Interpersonnels
- 1.4.3. Négociation Interculturelle

### 1.5. Intelligence Émotionnelle

- 1.5.1. Introduction

### 1.6. Intelligence Émotionnelle et Communication

- 1.6.1. Intelligence émotionnelle
- 1.6.2. Communication

### 1.7. Affirmation, Empathie et Écoute Active

- 1.7.1. Assertivité
- 1.7.2. Empathie
- 1.7.3. Écoute active

### 1.8. Estime de soi et Langage Émotionnel

- 1.8.1. Estime de soi
- 1.8.2. Langage émotionnel

### 1.9. Gestion du Temps

- 1.9.1. Planification, Organisation et Contrôle
- 1.9.2. Méthodologie de Gestion du Temps
- 1.9.3. Plan d'Action
- 1.9.4. Outils pour une Gestion Efficace du Temps

## Module 2. Gestion des talents. Gestion du changement

### 2.1. Gestion du Capital Humain

- 2.1.1. Le capital Intellectuel. L'Actif Incorporel de la Connaissance
- 2.1.2. *Acquisition de Talents*
- 2.1.3. Trouver des personnes pour l'organisation
- 2.1.4. Prévenir la perte de ressources humaines

### 2.2. Innovation dans la gestion des talents et des personnes

- 2.2.1. Modèles de Gestion Stratégique des Talents
- 2.2.2. Identification, Formation et Développement des Talents
- 2.2.3. Fidélisation et Rétention
- 2.2.4. Proactivité et Innovation

### 2.3. Gestion Stratégique des Engagements

- 2.3.1. Gestion de l'Engagement des Nouvelles Générations
- 2.3.2. Récompenser le Capital Social
- 2.3.3. Rémunération Émotionnelle

### 2.4. Gestion des Talents et Engagement

- 2.4.1. Les clés d'un Management Positif
- 2.4.2. Carte des Talents dans l'Organisation
- 2.4.3. Coût et Valeur Ajoutée

### 2.5. Gestion des Ressources Humaines basée sur les Compétences

- 2.5.1. Analyse du Potentiel
- 2.5.2. Politique de Rémunération
- 2.5.3. Plans de Carrière/Succession

### 2.6. Changements Organisationnels

- 2.6.1. Le Processus de Transformation
- 2.6.2. Anticipation et Action
- 2.6.3. Apprentissage Organisationnel
- 2.6.4. Résistance au Changement

### 2.7. Développer des Équipes Performantes

- 2.7.1. Facteurs personnels et motivation pour un travail réussi
- 2.7.2. Construire une Équipe Performante
- 2.7.3. Projets de Changement et Développement du Personnel et des Affaires
- 2.7.4. Les Clés Financières pour les RH: Entreprise et Personnes

### 2.8. Gestion des groupes de travail

- 2.8.1. La synergie des groupes
- 2.8.2. Le cycle de vie du groupe
- 2.8.3. Les groupes et la motivation
- 2.8.4. Les groupes et l'innovation

## 2.9. Dynamique de groupes

- 2.9.1. Les rôles des personnes dans les groupes
- 2.9.2. Le leadership du groupe
- 2.9.3. Les règles du groupe
- 2.9.4. Cohésion de groupe

## 2.10. La gestion des personnes à l'ère numérique

- 2.10.1. Impact de l'informatique sur le capital intellectuel
- 2.10.2. Réputation sur les réseaux sociaux et marque personnelle
- 2.10.3. Sélection et Ressources Humaines 2.0

## Module 3. Organisation des Ventes et Équipe de Vente

### 3.1. Organisation Commerciale

- 3.1.1. Introduction à l'Organisation Commerciale
- 3.1.2. Les Structures Commerciales les plus typiques
- 3.1.3. Organisation des Délégations
- 3.1.4. Développement de Modèles d'Organisation Commerciale

### 3.2. Organisation du Réseau de Vente

- 3.2.1. Organigramme du Département
- 3.2.2. Design du Réseau de Vente
- 3.2.3. La réalité Multicanal

### 3.3. Analyse du Marché Interne

- 3.3.1. Définition de la chaîne de services
- 3.3.2. Analyse de la qualité de service
- 3.3.3. *Benchmark* du produit
- 3.3.4. Facteurs clés de réussite commerciale

### 3.4. Stratégie de vente

- 3.4.1. Méthodes de vente
- 3.4.2. Stratégies de recrutement
- 3.4.3. Stratégies de service

### 3.5. *Go-to-market strategy*

- 3.5.1. *Channel management*
- 3.5.2. Avantage concurrentiel
- 3.5.3. Force de vente

### 3.6. Contrôle de l'activité commerciale

- 3.6.1. Principaux ratios et méthodes de contrôle
- 3.6.2. Outils de surveillance
- 3.6.3. Méthodologie de *Balanced Scorecard*

### 3.7. Organisation du Service Après-vente

- 3.7.1. Actions après-vente
- 3.7.2. Les relations avec les clients
- 3.7.3. Autoanalyse et Amélioration

### 3.8. Audit Commercial

- 3.8.1. Lignes d'intervention possibles
- 3.8.2. *Audit Commercial Express*
- 3.8.3. Évaluation Stratégique de l'Équipe
- 3.8.4. Évaluation de la Politique de Marketing

## Module 4. Sélection, formation et *Coaching* du réseau de vente

### 4.1. Gestion de l'équipe de vente

- 4.1.1. Actions de recrutement
- 4.1.2. Profils des vendeurs
- 4.1.3. Interview
- 4.1.4. Plan de bienvenue

### 4.2. Formation des vendeurs de haut niveau

- 4.2.1. Plan de formation
- 4.2.2. Caractéristiques et activités du vendeur
- 4.2.3. Formation et gestion d'équipes performantes

### 4.3. Gestion de la formation

- 4.3.1. Théories de l'apprentissage
- 4.3.2. Détection et rétention des talents
- 4.3.3. Gamification et gestion des talents
- 4.3.4. Formation et obsolescence professionnelle

### 4.4. Coaching personnel e inteligencia emocional

- 4.4.1. Intelligence émotionnelle appliquée aux techniques de vente
- 4.4.2. Affirmation, empathie et écoute active

### 4.5. Motivation

- 4.5.1. La nature de la motivation
- 4.5.2. La théorie de l'espérance
- 4.5.3. Théories des besoins
- 4.5.4. Motivation et compensation économique

### 4.6. Rémunération des réseaux de vente

- 4.6.1. Systèmes de rémunération
- 4.6.2. Systèmes d'incitation et de rémunération
- 4.6.3. Répartition des éléments de salaire

### 4.7. Compensation et avantages non économiques

- 4.7.1. Programmes de qualité de vie au travail
- 4.7.2. Élargissement et enrichissement de l'emploi
- 4.7.3. Horaires de travail flexibles et partage des tâches

06

# Méthodologie

Ce programme de formation offre une manière différente d'apprendre. Notre méthodologie est développée à travers un mode d'apprentissage cyclique: ***le Relearning***.

Ce système d'enseignement est utilisé, par exemple, dans les écoles de médecine les plus prestigieuses du monde et a été considéré comme l'un des plus efficaces par des publications de premier plan telles que le ***New England Journal of Medicine***.







“

*Découvrez le Relearning, un système qui laisse de côté l'apprentissage linéaire conventionnel au profit des systèmes d'enseignement cycliques: une façon d'apprendre qui a prouvé son énorme efficacité, notamment dans les matières dont la mémorisation est essentielle”*

TECH Business School utilise l'Étude de Cas pour contextualiser tout le contenu.

Notre programme offre une méthode révolutionnaire de développement des compétences et des connaissances. Notre objectif est de renforcer les compétences dans un contexte changeant, compétitif et hautement exigeant.

“

*Avec TECH, vous pouvez expérimenter une manière d'apprendre qui ébranle les fondations des universités traditionnelles du monde entier”*



*Notre programme vous prépare à relever les défis commerciaux dans des environnements incertains et à faire réussir votre entreprise.*



*Notre programme vous prépare à relever de nouveaux défis dans des environnements incertains et à réussir votre carrière.*

## Une méthode d'apprentissage innovante et différente

Ce programme TECH est un parcours de formation intensif, créé de toutes pièces pour offrir aux managers des défis et des décisions commerciales au plus haut niveau, tant au niveau national qu'international. Grâce à cette méthodologie, l'épanouissement personnel et professionnel est stimulé, faisant ainsi un pas décisif vers la réussite. La méthode des cas, technique qui constitue la base de ce contenu, permet de suivre la réalité économique, sociale et commerciale la plus actuelle.

“

*Vous apprendrez, par le biais d'activités collaboratives et de cas réels, la résolution de situations complexes dans des environnements professionnels réels”*

La méthode des cas est le système d'apprentissage le plus utilisé dans les meilleures écoles de commerce du monde depuis qu'elles existent. Développée en 1912 pour que les étudiants en Droit n'apprennent pas seulement le droit sur la base d'un contenu théorique, la méthode des cas consiste à leur présenter des situations réelles complexes afin qu'ils prennent des décisions éclairées et des jugements de valeur sur la manière de les résoudre. En 1924, elle a été établie comme méthode d'enseignement standard à Harvard.

Dans une situation donnée, que doit faire un professionnel? C'est la question à laquelle nous sommes confrontés dans la méthode des cas, une méthode d'apprentissage orientée vers l'action. Tout au long du programme, les étudiants seront confrontés à de multiples cas réels. Ils devront intégrer toutes leurs connaissances, faire des recherches, argumenter et défendre leurs idées et leurs décisions.

## Relearning Methodology

TECH combine efficacement la méthodologie des Études de Cas avec un système d'apprentissage 100% en ligne basé sur la répétition, qui associe différents éléments didactiques dans chaque leçon.

Nous enrichissons l'Étude de Cas avec la meilleure méthode d'enseignement 100% en ligne: le Relearning.

*Notre système en ligne vous permettra d'organiser votre temps et votre rythme d'apprentissage, en l'adaptant à votre emploi du temps. Vous pourrez accéder aux contenus depuis n'importe quel appareil fixe ou mobile doté d'une connexion Internet.*

À TECH, vous apprendrez avec une méthodologie de pointe conçue pour former les managers du futur. Cette méthode, à la pointe de la pédagogie mondiale, est appelée Relearning.

Notre école de commerce est la seule école autorisée à employer cette méthode fructueuse. En 2019, nous avons réussi à améliorer les niveaux de satisfaction globale de nos étudiants (qualité de l'enseignement, qualité des supports, structure des cours, objectifs...) par rapport aux indicateurs de la meilleure université en ligne.





Dans notre programme, l'apprentissage n'est pas un processus linéaire, mais se déroule en spirale (apprendre, désapprendre, oublier et réapprendre). C'est pourquoi nous combinons chacun de ces éléments de manière concentrique. Cette méthodologie a permis de former plus de 650.000 diplômés universitaires avec un succès sans précédent dans des domaines aussi divers que la biochimie, la génétique, la chirurgie, le droit international, les compétences en gestion, les sciences du sport, la philosophie, le droit, l'ingénierie, le journalisme, l'histoire, les marchés financiers et les instruments. Tout cela dans un environnement très exigeant, avec un corps étudiant universitaire au profil socio-économique élevé et dont l'âge moyen est de 43,5 ans.

*Le Relearning vous permettra d'apprendre avec moins d'efforts et plus de performance, en vous impliquant davantage dans votre spécialisation, en développant un esprit critique, en défendant des arguments et en contrastant les opinions: une équation directe vers le succès.*

D'après les dernières preuves scientifiques dans le domaine des neurosciences, non seulement nous savons comment organiser les informations, les idées, les images et les souvenirs, mais nous savons aussi que le lieu et le contexte dans lesquels nous avons appris quelque chose sont fondamentaux pour notre capacité à nous en souvenir et à le stocker dans l'hippocampe, pour le conserver dans notre mémoire à long terme.

De cette manière, et dans ce que l'on appelle Neurocognitive context-dependent e-learning, les différents éléments de notre programme sont reliés au contexte dans lequel le participant développe sa pratique professionnelle.

Ce programme offre le support matériel pédagogique, soigneusement préparé pour les professionnels:



### Support d'étude

Tous les contenus didactiques sont créés par les spécialistes qui enseigneront le cours, spécifiquement pour le cours, afin que le développement didactique soit vraiment spécifique et concret.

Ces contenus sont ensuite appliqués au format audiovisuel, pour créer la méthode de travail TECH en ligne. Tout cela, avec les dernières techniques qui offrent des pièces de haute qualité dans chacun des matériaux qui sont mis à la disposition de l'étudiant.



### Cours magistraux

Il existe de nombreux faits scientifiques prouvant l'utilité de l'observation par un tiers expert.

La méthode "Learning from an Expert" permet au professionnel de renforcer ses connaissances ainsi que sa mémoire, puis lui permet d'avoir davantage confiance en lui concernant la prise de décisions difficiles.



### Stages en compétences de gestion

Ceux-ci mèneront des activités visant à développer des compétences de gestion spécifiques dans chaque domaine thématique. Pratiques et dynamiques pour acquérir et développer les compétences et les capacités dont un cadre supérieur a besoin dans le contexte de la mondialisation dans lequel nous vivons.



### Lectures complémentaires

Articles récents, documents de consensus et directives internationales, entre autres. Dans la bibliothèque virtuelle de TECH, l'étudiant aura accès à tout ce dont il a besoin pour compléter sa formation.





#### Case studies

Ils réaliseront une sélection des meilleures études de cas choisies spécifiquement pour ce diplôme. Des cas présentés, analysés et tutorés par les meilleurs spécialistes de la direction d'entreprise sur la scène internationale.



#### Résumés interactifs

L'équipe TECH présente les contenus de manière attrayante et dynamique dans des pilules multimédia comprenant des audios, des vidéos, des images, des diagrammes et des cartes conceptuelles afin de renforcer les connaissances. Ce système éducatif unique pour la présentation de contenu multimédia a été récompensé par Microsoft en tant que "European Success Story".



#### Testing & Retesting

Les connaissances de l'étudiant sont évaluées et réévaluées périodiquement tout au long du programme, par des activités et des exercices d'évaluation et d'auto-évaluation, afin que l'étudiant puisse vérifier comment il atteint ses objectifs.



07

# Profil de nos étudiants

Le Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes est un programme destiné aux professionnels de l'entreprise qui souhaitent mettre à jour leurs connaissances, découvrir de nouvelles façons de gérer les services Ventes et progresser dans leur carrière professionnelle.







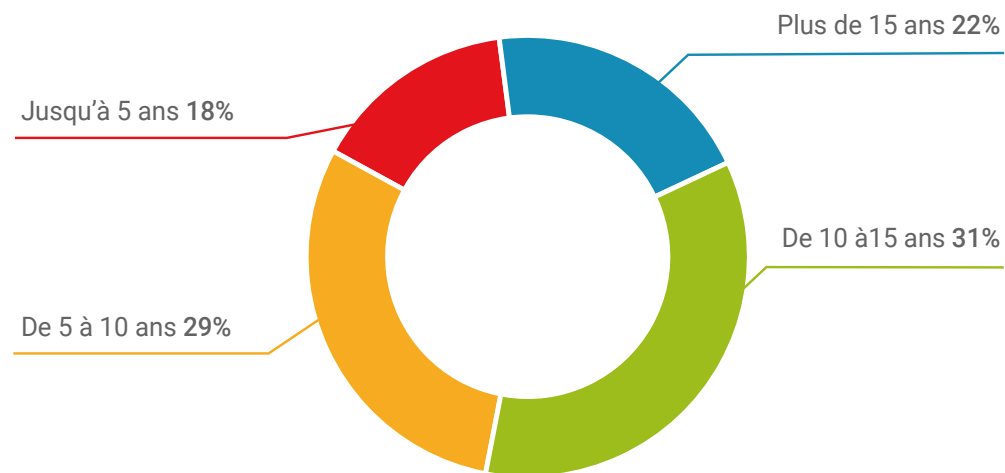
“

*Si vous continuez à avoir le souci de diriger, diriger et mener à bien les équipes de vente appropriées, vous êtes le bon endroit pour apprendre à le faire"*

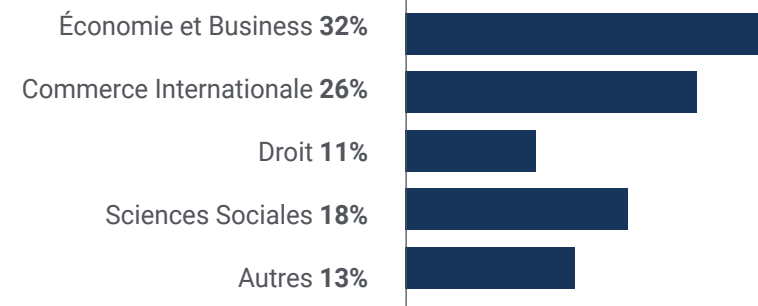
## Moyenne d'âge

Entre **35** et **45** ans

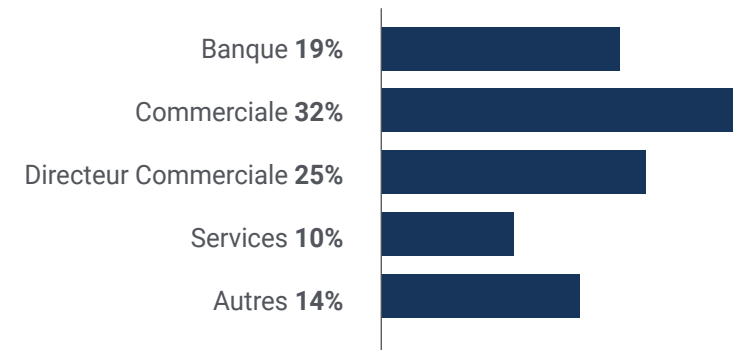
## Années d'expérience



## Formation

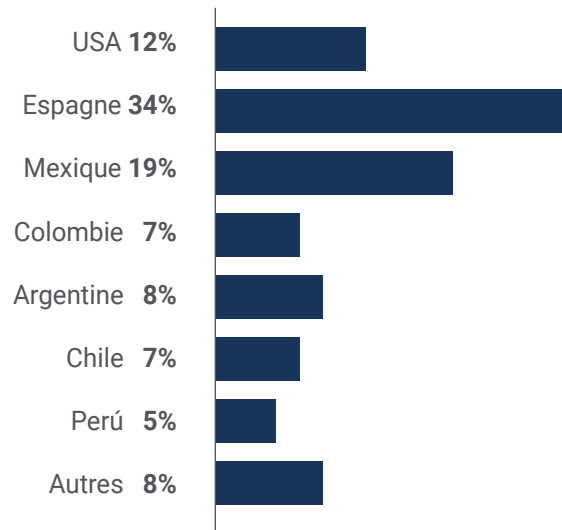


## Profil académique



## Distribution géographique

---



## Sonia Ortiz

Directrice Commerciale

*"Faire partie de cette communauté éducative, à travers la réalisation de ce Certificat Avancé en Formation d'Équipes de Ventes Haute Performance, m'a aidé à grandir personnellement et professionnellement. L'agenda est le plus complet que j'ai pu trouver et, grâce à cette formation, j'avance chaque jour dans ma profession"*

09

# Direction de la formation

Le corps enseignant du programme se compose d'experts de premier plan en haute direction marketing et Vente. Ils apportent ainsi l'expérience de leur travail. De plus, d'autres spécialistes de prestige reconnu dans des domaines connexes participent à sa conception et à sa préparation, complétant le mastère avancé de manière interdisciplinaire, ce qui en fait, par conséquent, une expérience unique au niveau académique pour l'étudiant.



“

*Une équipe pédagogique de haut  
niveau pour aider les professionnels  
en quête d'excellence à se spécialiser"*

## Directeur Invité International

Glen Lally est un cadre **transformateur de premier plan** qui a fait carrière dans la **Silicon Valley**, où il a conseillé des géants de la technologie tels **qu'Amazon, Cisco, Google, SAP et LinkedIn**. Spécialisé dans **l'analyse des performances, le leadership transformationnel et la numérisation**, il s'est attaché à donner aux grandes organisations les moyens de s'adapter et d'exceller dans un environnement commercial en constante évolution. En outre, son expertise couvre **l'activation des ventes, la modélisation des compétences et le conseil en performance**, ce qui lui a permis de guider les entreprises vers l'innovation et le succès.

Tout au long de sa carrière, il a accumulé une vaste expérience dans plus de 20 pays, travaillant dans des domaines clés tels que le **leadership, le développement des talents, le coaching, la transformation organisationnelle et numérique**. Il a également occupé le poste de Directeur Général des Ventes chez AWS, ce qui lui a donné l'opportunité de diriger différentes techniques pour plus de 40 000 professionnels dans les **services et technologies cloud**.

Il a également été reconnu au niveau international pour sa capacité à favoriser la réussite des entreprises grâce à des **solutions de transformation numérique**. En effet, l'importance qu'il accorde à la conduite du changement organisationnel et sa capacité à s'adapter à différentes cultures d'entreprise ont joué un rôle déterminant dans sa capacité à exceller à l'échelle mondiale. En retour, son travail a été essentiel pour adapter les entreprises aux nouvelles **demandes du marché**.

Tout au long de sa carrière, Glen Lally a contribué à de nombreux projets de **recherche** sur le **leadership transformationnel, l'activation des ventes et la transformation numérique**. Son expérience et son expertise se reflètent dans son approche pratique et les solutions efficaces qu'il a mises en œuvre pour des organisations de classe mondiale, en particulier dans le domaine du **développement des talents**, faisant une différence significative dans la façon dont les entreprises abordent leurs défis et leurs opportunités.



## M. Lally, Glen

---

- Directeur Général des Ventes chez AWS, Seattle, États-Unis
- Membre du Conseil d'Administration de Brighter Children
- Conseiller de l'Équipe Exécutive de SalesDirector.ai
- Vice-président Global - Ventes chez Cisco
- Master en Sciences de l'Informatique
- Programme Exécutif en Leadership : L'Utilisation Efficace du Pouvoir

“

*Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde"*

## Directeur invité international

Le Docteur Aric Rindfleisch est une personnalité internationale de premier plan dans le domaine du Marketing et de l'Innovation. Il se consacre également à la recherche dans des domaines clés tels que l'impression 3D, le développement de nouveaux produits et les valeurs des consommateurs.

Il a occupé des fonctions de haut niveau, notamment en tant que Président du Marketing et PDG du MakerLab de l'Illinois, le premier Laboratoire d'Impression 3D d'une École de Commerce au monde. Il s'est attaché à fournir aux enseignants et aux étudiants les connaissances et les ressources nécessaires pour être à l'avant-garde du Mouvement Maker émergent, en enseignant aux utilisateurs comment concevoir, fabriquer et commercialiser des objets physiques.

Sa carrière professionnelle a été marquée par un dévouement exceptionnel et une vaste expérience dans divers domaines. Par exemple, il a travaillé à la Gestion des Comptes chez J. Walter Thompson Japon, une expérience qui lui a permis d'acquérir une connaissance approfondie du monde des affaires et de la dynamique du marché. Il a également travaillé dans l'Administration Hospitalière au Connecticut Valley Hospital, où il a acquis des compétences utiles en matière de gestion et de leadership.

Mais sa contribution va au-delà de la recherche, puisqu'il a joué un rôle important dans l'édition, en siégeant au comité de rédaction et en tant que rédacteur en chef de revues réputées dans les domaines du Marketing, de la psychologie du consommateur et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement. Son excellence en matière d'enseignement a également été récompensée par plusieurs prix, dont celui de figurer sur la liste des "300 Meilleurs Professeurs" d'Amérique établie par The Princeton Review.

Il ne fait aucun doute que le Dr Rindfleisch a laissé une marque indélébile sur la communauté mondiale. En effet, il a publié de nombreux articles dans des revues universitaires de renommée internationale, traitant de sujets pertinents et actuels dans le domaine du Marketing.





## D. Aric Rindfleisch

---

- ♦ Président du Marketing et PDG de l'Illinois MakerLab, Urbana-Champaign, États-Unis
- ♦ Responsable Adjoint des Comptes Publicitaires chez J. Walter Thompson Japon
- ♦ Assistante en Administration Hospitalière au Connecticut Valley Hospital
- ♦ Doctorat de l'Université du Wisconsin-Madison
- ♦ Master en Administration des Affaires de l'Université de Cornell
- ♦ Licence en Sciences, Connecticut State University
- ♦ Rédacteur en Chef Adjoint :
- ♦ Revue de la Gestion de la Chaîne d'Approvisionnement (Journal of Supply Chain Management)
- ♦ Revue de la Gestion de l'Innovation des Produits
- ♦ Membre du Comité de Rédaction de :
- ♦ Revue de l'Académie des Sciences du Marketing
- ♦ Revue de Psychologie du Consommateur
- ♦ Revue de Politique Publique et de Marketing
- ♦ Lettres du Marketing
- ♦ Academy of Marketing Science Marketing Science Review

“

*Grâce à TECH, vous pourrez apprendre avec les meilleurs professionnels du monde”*

08

# Impact sur votre carrière

Nous sommes conscients qu'entreprendre un programme de cette nature représente un investissement financier, professionnel et, bien sûr, personnel important.

Le principal objectif de cet investissement est la croissance professionnelle.



“

*Votre carrière va faire le saut vers le Leadership  
le plus prometteur du Secteur des Ventes et du  
Mentorat avec ce Certificat Avancé de TECH"*

## Êtes-vous prêt à faire le grand saut? Vous allez booster votre carrière professionnelle

Le Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes de TECH Université Technologique prépare ses étudiants de manière professionnelle à être les meilleurs formateurs d'équipement de vente possible. Son objectif est donc d'obtenir de meilleures conditions salariales et professionnelles pour tous ses étudiants grâce à la réussite professionnelle.

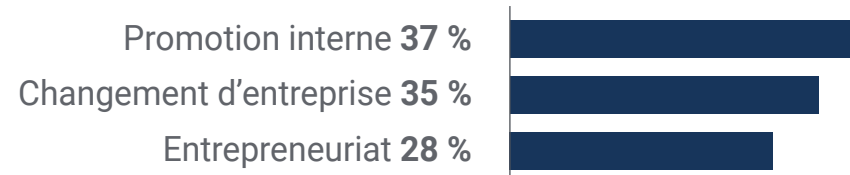
*Ce programme TECH intègre les principales innovations du secteur afin que vous puissiez acquérir la spécialisation dont vous avez besoin en peu de temps.*

*Formez-vous chez TECH et atteignez l'excellence académique et professionnelle que vous désirez.*

### Le moment du changement



### Type de changement



## Amélioration du salaire

---

La réalisation de ce programme se traduit par une augmentation de salaire de plus de **25,22%** pour nos stagiaires



09

# Bénéfices pour votre entreprise

Le Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes contribue à élever le talent de l'organisation à son plein potentiel en formation des leaders de haut niveau.

Participer à ce Certificat Avancé est une occasion unique d'accéder à un puissant réseau de contacts dans lequel trouver de futurs partenaires professionnels, clients ou fournisseurs.



“

*Une équipe d'enseignants spécialisés dans le Coaching des Ventes sera chargée de vous donner toutes les clés pour que vous soyez vous-même un grand mentor et un guide de vos employés"*

Développer et retenir les talents dans les entreprises est le meilleur investissement à long terme.

01

### Accroître les talents et le capital intellectuel

Le manager apportera à l'entreprise de nouveaux concepts, stratégies et perspectives susceptibles d'entraîner des changements importants dans l'organisation.

---

02

### Conserver les cadres à haut potentiel et éviter la fuite des talents

Ce programme renforce le lien entre l'entreprise et le manager et ouvre de nouvelles perspectives d'évolution professionnelle au sein de l'entreprise.

03

### Former des agents du changement

Le manager sera capable de prendre des décisions en période d'incertitude et de crise, aidant ainsi l'organisation à surmonter les obstacles.

---

04

### Des possibilités accrues d'expansion internationale

Grâce à ce programme, l'organisation se rapprochera des principaux marchés de l'économie mondiale.



05

### Développement de projets propres

Le manager peut travailler sur un projet réel ou développer de nouveaux projets.

---

06

### Accroître la compétitivité

Ce programme permettra à nos Directions d'acquérir les compétences nécessaires pour relever de nouveaux défis et pour faire progresser l'organisation.



# 10 Diplôme

Le Certificat Avancé en en Constitution d'Équipes de Vente Performantes vous garantit, en plus de la formation la plus rigoureuse et la plus actuelle, l'accès à un diplôme universitaire de Certificat Avancé délivré par TECH Université Technologique.



“

*Réussissez ce programme avec succès et recevez votre diplôme universitaire sans déplacements ni formalités fastidieuses”*

Ce **Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes** contient le programme le plus complet et le plus à jour du marché.

Après avoir réussi l'évaluation, l'étudiant recevra par courrier postal\* avec accusé de réception son correspondant diplôme **Certificat Avancé** délivré par **TECH Université Technologique**.

Le diplôme délivré par **TECH Université Technologique** indiquera la note obtenue lors du Certificat Avancé, et répond aux exigences communément demandées par les bourses d'emploi, les concours et les commissions d'évaluation des carrières professionnelles.

Diplôme: **Certificat Avancé en Constitution d'Équipes de Vente Performantes**



\*Apostilla de La Haye. Si l'étudiant souhaite que son diplôme version papier celui-ci doit posséder l'Apostille de La Haye, TECH EDUCATION fera les démarches nécessaires pour son obtention moyennant un coût supplémentaire.



## Certificat Avancé Constitution d'Équipes de Vente Performantes

- » Modalité: en ligne
- » Durée: 6 mois
- » Qualification: TECH Université Technologique
- » Horaire: à votre rythme
- » Examens: en ligne

# Certificat Avancé

## Constitution d'Équipes de Vente Performantes

