

APPEL POUR UN COURS A CONFÉRER : "Manager les forces de vente"

Dans le cadre du Master en Sales Management en Alternance (MSMA) coorganisé par HEC Liège - Ecole de gestion de l'Université de Liège, et quatre Hautes Écoles de la Fédération Wallonie-Bruxelles (HELMO, HEPL, HENALLUX et ESA), un appel est lancé pour un cours à conférer pour un professeur invité co-titulaire du module « Direction des forces de vente » (total 45h) pour la partie « Manager les forces de vente » (27h).

Programme:

Master en Sales Management en Alternance, master 120 crédits. Ce cours est obligatoire en M2.

<http://www.hec.uliege.be/fr/masters/master-en-sales-management-en-alternance/presentation>

Module: DIRECTION DES FORCES DE VENTE (5 ECTS)

Ce module est divisé en deux parties dont la seconde est l'objet de cet appel.

- **1a Leadership et management** Co-titulaire Serge Bressers (ESA) 2 ECTS pour 1a et 1b
 - Se connaître, gérer la relation avec les autres et appréhender les outils de management
 - Planifier le temps de travail, gérer les priorités (les siennes et celles de son équipe)
 - Communiquer avec assertivité
 - Déléguer et contrôler
- **1b Personal branding & meeting lead**
 - Se créer une image et des opportunités
 - Constituer son réseau professionnel
 - Se construire une e-réputation
 - Animer des réunions internes (groupes de travail, réunions projet) ou avec des clients en deux langues (1ère et 2ème langue)
- **2 Manager les forces de vente** (Cours à conférer) 3 ECTS
 - Dynamique d'équipe commerciale
 - Management situationnel
 - Manager une équipe commerciale
 - Manager différents profils de vendeurs
 - Construire/choisir les incitants et indicateurs en fonction des objectifs commerciaux
 - Manager des équipes à l'international
 - Manager des équipes à distance et digitalisation

Langue d'enseignement:

Par défaut, en français, mais il peut être donné en anglais en tout ou partie.

Organisation et examen:

27 h de cours en 9 séances de 3h lors du premier semestre de l'année académique 2020-2021. L'horaire actuel se déroule les jeudis et vendredis d'octobre 1-2, 8-9, 15-16, 22-23 et 29 de 9 à 12h. Il y aurait une septantaine d'étudiants dans ce cours.

L'examen est prévu le 6 novembre 2020.

Votre profil:

Vous êtes titulaire d'un Doctorat ou d'un Master avec une expérience professionnelle dans le domaine du management commercial. Vous maîtrisez le français ou l'anglais de manière courante.

Vous avez des expériences d'enseignement, de coaching ou de formation.

Documents pour candidater:

Le dossier de candidature incluant (CV, lettre de motivation, proposition de contenu de cours, objectifs poursuivis, table des matières, méthodes pédagogiques et modalités d'évaluation) est à envoyer à Sandine Wouters (Sandrine.Wouters@uliege.be), HEC Liège, rue Louvrex 14, B-4000 Liège **pour le 17 août au plus tard.**