

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

UE 3 OUTILS BANCAIRES

Management

Présentation

MANAGEMENT

Outils et moyens pédagogiques mis en œuvre :

La présentation est réalisée à l'aide d'un support Powerpoint. Un document papier reprenant l'essentiel du cours est remis aux étudiants en début de séance.
Des documents extraits de revues spécialisées sont analysés et commentés.
Des échanges sur des situations vécues par les étudiants servent à illustrer le cours

Contenus :

Politique générale et management de l'entreprise :
Management stratégique et management opérationnel d'unités commerciales
Approche des styles de management et comportement managérial.
Le management de l'unité commerciale
Développement de la performance collective de la force de vente
Le développement de la performance individuelle des vendeurs
Les outils et techniques de management et de pilotage de l'unité commerciale
Le suivi de la performance commerciale : le tableau de bord
L'animation de réunions
Les entretiens individuels

Compétences à acquérir :

L'étudiant doit être capable de :

Comprendre l'organisation du management d'une entreprise à réseau.
Repérer les différents styles et les comportements managériaux.
Se situer dans l'équipe commerciale, par rapport à son manager et à ses collègues.
Connaître les outils de pilotage et d'en comprendre l'utilité.
Approcher les techniques d'animation collective et individuelle

Plus globalement : cette formation doit permettre à l'étudiant de se préparer à construire les bases cohérentes de son évolution professionnelle dans une unité commerciale en tenant compte de son potentiel, des contraintes relationnelles dans l'équipe et des objectifs de l'entreprise



Université de Bretagne Occidentale

