



Fin des inscriptions : 2 novembre 2016

Début des cours : 22 septembre 2016

Fin des cours : 16 novembre 2016

Certification avec authentification :  
à partir du 21 novembre 2016



Effort estimé : 3h30 / semaine



@MOOCFDV

### Contact

#### IAE MONTPELLIER

UNIVERSITÉ DE MONTPELLIER  
Place Eugène Bataillon  
34095 Montpellier Cedex 5

### Responsable Communication

David Andrieu

+ 33 (0)4 67 14 41 53

david.andrieu@umontpellier.fr

 [www.iae.univ-montp2.fr](http://www.iae.univ-montp2.fr)



YouTube

LinkedIn

## L'IAE MONTPELLIER LANCE LA SECONDE SESSION DU MOOC MANAGEMENT FORCE DE VENTE

### Présentation du MOOC

#### ➤ Quelques mots sur la première session

En 2015, l'IAE Montpellier a créé le premier MOOC sur le thème du management de la force de vente. Il se déroulait du 30 avril au 18 juin, sur six semaines, l'objectif étant de présenter les bases et principaux axes du management de la force de vente. Aux vidéos de cours s'ajoutaient des témoignages de professionnels, mais également des exercices d'application et des minis quiz ludiques. Celui-ci a connu un vif succès avec plus de 9 600 inscrits et de très bons retours de la part des participants. Afin de continuer sur cette voie, l'IAE Montpellier lance la seconde session du MOOC Management de la Force de Vente, qui débutera le 22 Septembre 2016. Celle-ci reprend le même contenu, en y intégrant trois grandes nouveautés. Cette formation fait également l'objet d'un ouvrage de Christophe Fournier, intitulé Management de la force de vente, dans la collection Topo (Dunod).

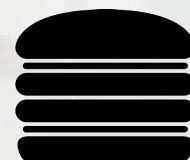
#### ➤ Les 3 grandes nouveautés de cette seconde session

- **Une certification :** Pour ceux qui le souhaitent, un CERTIFICAT avec authentification peut être délivré. Dans ce cas, le test final est passé après la fin du MOOC, avec surveillance et vérification de l'identité et après paiement de 60 euros. Dans le cadre d'une inscription en Licence, à l'IAE Montpellier, ce certificat pourra donner lieu à une validation de 2 ECTS. Le test pourra être passé en ligne via la plateforme FUN ou en présentiel dans les centres de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF).
- **De nouvelles ressources :** Pour cette seconde session, de nouveaux témoignages de professionnels sont proposés. Ils viennent ainsi enrichir les expériences présentées précédemment. En complément des ressources de la précédente édition, il y aura notamment une interview de Simon Vandendriessche, Directeur Général & cofondateur de l'entreprise Incenteev, qui abordera les principes de bases permettant de réussir un challenge commercial.
- **Une ludification :** Nous ajoutons également, en sixième semaine, une simulation ludique. Les participants seront mis en posture managériale et devront gérer un collaborateur en échec. Ils pourront ainsi s'exercer au management avec un cas concret. Ce « mini serious game » a été créé en partenariat avec Cheese Burgames.



#### Qu'est-ce qu'un MOOC ?

MOOC est l'acronyme anglophone de "Massive Open Online Course". Il s'agit d'un cours en ligne ouvert et massif (appelé CLOM en français). Le MOOC constitue ainsi un exemple de formation ouverte et à distance, sans aucune sélection, gratuite et sans engagement. Les participants aux cours, enseignants et apprenants, sont dispersés géographiquement et communiquent principalement par Internet. Des ressources éducatives libres sont souvent utilisées. Le qualificatif « massif » quant à lui, est lié au grand nombre de participants. Certains MOOC anglophones peuvent réunir plus de 100 000 personnes !



Cheese Burgames

## Pourquoi un MOOC sur la force de vente ?

### ➤ Répondre au problème de la formation et de l'emploi

Il manque des milliers de professionnels formés et compétents dans cette branche ! C'est le constat actuel. Plusieurs sources d'information convergent dans cette direction. D'après la Direction de l'Animation de la Recherche et des Etudes Statistiques (Dares) les métiers de la fonction commerciale sont en plein essor. En effet, leurs études démontrent que 189 000 postes de cadres commerciaux sont à pourvoir. Selon le Credoc, la seule vente directe pourrait créer jusqu'à 300 000 emplois d'ici 2020 ! Mais les recruteurs ont du mal à trouver des talents puisque beaucoup de postulants sont peu voire pas formés.



### ➤ Valoriser les professions de la vente

Autre constat d'actualité : les métiers commerciaux souffrent d'une image négative. D'après un article du Figaro daté du 11 novembre 2014, Jacques Benn (Président des Dirigeants Commerciaux de France) affirme que "les préjugés négatifs sur la vente, les vendeurs et leurs managers sont tenaces". Certaines fédérations et organisations professionnelles des secteurs du commerce et de la vente ont décidé de lancer des actions pour la valorisation de ces métiers. Des groupes de travail préparent un livre blanc qui a été remis au Gouvernement. Un chantier est donc en cours pour redonner une image positive de ces métiers au grand public. C'est dans ce contexte difficile que l'IAE et l'Université de Montpellier ont décidé d'apporter leurs compétences au travers de ce MOOC.

### ➤ Proposer une formation modulaire

Chaque semaine de ce MOOC est construite autour d'outils pédagogiques ludiques. En plus des vidéos de cours et des quiz ainsi que des mises en situations sont proposés. Le principal avantage de cette formation est qu'elle est modulaire, puisque les activités complémentaires proposées sont classées en trois niveaux.

**Une simulation ludique pour vous exercer au management**  
A découvrir en semaine 6

<p>Vous êtes ?</p>	<p>Prendre une décision</p>	<p>Approfondir la situation</p>
--------------------	-----------------------------	---------------------------------

### UNE FORMATION MODULABLE EN 3 NIVEAUX



Les apprenants ont ainsi la possibilité de bâtir leur parcours en fonction du temps qu'ils ont à disposition. Cependant, pour obtenir l'attestation de suivi avec succès, il est tout de même nécessaire de suivre certains modules obligatoires. L'effort estimé est d'environ 3h30 par semaine.

## A qui s'adresse ce cours ?

Ce cours s'adresse à tous ceux qui ont un intérêt pour la vente et son management :

- toute personne travaillant dans la fonction commerciale et désireuse d'évoluer vers des postes d'encadrement,
- les managers commerciaux ou personnes encadrant des collaborateurs, souhaitant acquérir ou renforcer leurs connaissances dans le domaine du management de la force de vente,
- les étudiants suivant des formations incluant un cours de management / animation / gestion de la force de vente (BTS MUC, NRC, IUTTech de Co, Licence ou Master Marketing Commerce Vente, Ecole de Commerces et d'Ingénieurs proposant un module vente / force de vente) ou désireux de découvrir cet univers,
- mais aussi toute personne dans un autre domaine que commercial souhaitant mieux appréhender ce secteur afin de se doter d'une double compétence par exemple « scientifique et commerciale », « technique et commerciale », etc.

## Christophe Fournier : un enseignant expérimenté

Christophe Fournier est Professeur des Universités à l'IAE, Université de Montpellier. Ses axes de recherche sont centrés sur le management de la force de vente. Il a publié dans la revue de référence du domaine « Journal of Personal Selling and Sales Management ». Il est également l'auteur d'articles et d'ouvrages de vulgarisation, notamment l'article « Force de vente » pour l'Encyclopédie Universalis ainsi que l'ouvrage « Management de la Force de vente » dans la collection Topo (Dunod). Il est l'auteur et l'animateur du seul MOOC sur cette thématique dont la première édition a réuni plus de 9600 inscrits. Cette expérience a fait l'objet de différentes communications dans des congrès internationaux (National Conference in Sales Management, Academy of Marketing, etc.).



Christophe Fournier, Professeur de marketing / vente à l'IAE, Université de Montpellier, est à l'origine de ce MOOC.

## Plan du cours

Périodes	Thèmes	Dates
INTRODUCTION	Découverte de la plateforme FUN, de l'organisation et du déroulement du cours, des objectifs pédagogiques et de la communauté du MOOC.	À partir du 22 septembre 2016
SEMAINE 1	Définition de la force de vente	À partir du 22 septembre 2016
SEMAINE 2	Définition et rôle des commerciaux	À partir du 29 septembre 2016
SEMAINE 3	Organisation de la force de vente	À partir du 6 octobre 2016
SEMAINE 4	Recrutement des commerciaux	À partir du 13 octobre 2016
SEMAINE 5	Animation de la force de vente	À partir du 20 octobre 2016
SEMAINE 6	Performance et contrôle de la force de vente	À partir du 27 octobre 2016
<b>CERTIFICATION AVEC AUTHENTIFICATION</b>		À partir du 21 novembre 2016

## Contenu du MOOC management de la force de vente

### ➤ Thèmes abordés et résultats escomptés

En ayant suivi ce MOOC, les apprenants seront capables de comprendre les différents aspects du management d'une force de vente. Ainsi, seront abordées les questions de la définition des postes et des emplois commerciaux, de la structuration de la force de vente, mais aussi du recrutement, de l'animation des commerciaux, de leur rémunération et enfin de l'évaluation de la performance commerciale. A l'issue de ce MOOC, les apprenants doivent être en mesure de mettre en place un management simple mais efficace de la force de vente.



### Evaluation et attestation

#### Attestation de suivi avec succès

- La réalisation de quiz à la fin de chaque semaine compte pour 40% de la note finale.
- La réalisation d'un quiz à la fin du MOOC compte pour 60% de la note finale.
- Pour obtenir l'attestation de suivi avec succès, il est nécessaire d'atteindre une note supérieure ou égale à 12/20. L'attestation sera téléchargeable directement sur FUN quelques jours après la fin des cours.

#### Certification

- Un CERTIFICAT avec authentification peut être également délivré. Le test final est passé après la fin du MOOC, avec surveillance et vérification de l'identité.
- TARIF: 60 euros.
- Ce certificat pourra donner lieu à une validation de 2 ECTS, dans le cadre d'une inscription en licence à l'IAE Montpellier.

### ➤ Format et organisation du cours

Ce MOOC se décomposera en six modules. A travers une série de témoignages professionnels, le premier module a pour but d'introduire les principaux leviers du management des commerciaux, développés au cours des cinq autres semaines.

Le cours propose :

- Des vidéos présentant des concepts et outils clés.
- Des exercices pratiques, non évalués, mais qui permettront aux apprenants de mettre directement en pratique les connaissances acquises au travers des vidéos. Ces exercices s'apparentent à des études de cas et sont classés en trois catégories pour que chacun puisse construire son parcours personnalisé. Le management de la force de vente étant un travail d'équipe et de coordination, ces activités seront systématiquement associées à des forums parfaits pour échanger et réfléchir en groupe aux thématiques posées.
- Des quiz à la fin de chaque semaine et un quiz en fin de MOOC.
- Des sondages sous la forme de questions « express », qui ont pour but de stimuler leur curiosité, d'encourager leur participation et de créer une transition entre chaque semaine. Des pistes de réflexion ou éléments de réponses seront donnés par l'enseignant la semaine suivante.
- Des mises en situations avec des outils pédagogiques ludiques et modulables.

## Comment participer à ce MOOC ?

### ➤ S'inscrire sur la plateforme FUN

Le MOOC « Management de la force de vente » est en ligne sur la plateforme FUN, à l'adresse suivante :

<https://www.fun-mooc.fr/courses/umontpellier/08002S02/session02/about>

Il suffit de s'inscrire en remplissant les champs d'information demandés. La fin des inscriptions est programmée au 2 novembre 2016. S'inscrire au MOOC est rapide et facile !

### ➤ Qu'est-ce que FUN ?

FUN (France Université Numérique) est une plateforme de MOOC mise à disposition des établissements de l'enseignement supérieur français et de leurs partenaires académiques dans le monde entier. Lancée par le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche en octobre 2013, cette initiative vise à fédérer les projets des universités et écoles françaises pour leur donner une visibilité internationale, et permettre à tous les publics d'accéder à des cours variés et de qualité où qu'ils soient dans le monde.

Tous les cours présents sur FUN sont conçus par des professeurs d'universités et écoles françaises et leurs partenaires académiques internationaux. Les étudiants et les internautes peuvent suivre ces cours de manière interactive et collaborative, à leur rythme. Le catalogue de cours disponibles s'enrichira continuellement pour proposer une variété de formations répondant aux besoins de tous les publics.



## L'Université de Montpellier

### ➤ Sixième université française

Née en janvier 2015 par la fusion des Universités Montpellier 1 et 2, l'Université de Montpellier bénéficie de l'excellence et de la complémentarité de ces deux établissements.

L'Université de Montpellier fédère 17 composantes de formation et réunit aujourd'hui une vaste communauté de savoirs qui intègre les sciences, les techniques, la médecine, les sciences de l'environnement, les sciences de l'éducation, les sciences économiques, le droit et les sciences politiques.

Pluridisciplinaire, elle offre la possibilité d'acquérir des compétences multiples en adéquation avec les exigences des métiers de demain : robotique/ingénierie et santé, économie et environnement, droit et technologies de l'information...



Sixième université française, classée dans les palmarès internationaux (Shanghai, QS ranking), l'Université de Montpellier dispose d'une expertise internationalement reconnue dans un large éventail de domaines scientifiques.

Elle coordonne 5 Laboratoires d'Excellence (LabEx) et 7 Équipements d'Excellence (EquipEx). De l'exploration spatiale à la robotique, en passant par l'ingénierie écologique ou les maladies chroniques, ses chercheurs mènent des travaux susceptibles d'apporter des réponses inédites au service de l'homme et de son environnement.

### Les chiffres clés de l'Université de Montpellier

- 17 composantes de formation : 9 Facultés, 6 Instituts, 2 Ecoles
- 72 structures de recherche regroupées dans 9 départements scientifiques
- 45 000 étudiants dont 16 % d'étudiants étrangers



## L'IAE Montpellier : la double compétence au sein d'un réseau national

### ➤ La double compétence scientifique et managériale

Au sein de l'Université de Montpellier, l'IAE propose des diplômes de niveau Licence et Master en Sciences de Gestion en formation initiale, continue et en alternance. Acteur central de la double compétence, l'IAE de Montpellier propose une offre de formation diversifiée couvrant l'ensemble des métiers du management et de la gestion. Les programmes sont dispensés par un corps professoral composé d'universitaires de haut niveau et de cadres expérimentés experts dans leur domaine.



#### L'IAE Montpellier en bref...

- + 500 entreprises partenaires
- 80% d'insertion professionnelle
- + 50 universités partenaires dans 25 pays
- + 25 000 diplômés
- 28 diplômes
- 3 MOOCs avec plus de 33 000 participants

A travers des formations portées par des enseignants-chercheurs et des professionnels qualifiés, l'IAE a pour vocation de former les managers qui souhaitent obtenir une double compétence, en associant une expertise dans le domaine du management au savoir-faire de leur formation initiale et/ou de leur expérience professionnelle antérieure. Par son appartenance au service public, l'IAE joue un véritable rôle d'ascenseur social en proposant des formations universitaires avec une sélection des étudiants fondée sur le potentiel et la qualité du projet professionnel. Attaché au développement des individus, l'IAE favorise l'accès à des responsabilités managériales au travers de modalités comme la double compétence, l'apprentissage et la formation continue. Notre institut contribue au développement des connaissances en management au travers de la recherche.

### ➤ Les MOOCs au coeur de l'innovation pédagogique

L'IAE Montpellier est à l'origine de 3 MOOCs en 2015 et 2016 sur les thèmes du Management de la Force de Vente, de la Création d'Entreprises Innovantes et de la Comptabilité de Gestion et l'Utilisation du Tableur. Ces initiatives ont rassemblé au total plus de 33 000 participants à travers le monde ! Les secondes versions de ces cours sont déjà créées ou en cours de création.

### ➤ L'IAE FRANCE : un réseau national, une marque reconnue à l'international

Créée en 1956, l'IAE fait partie d'un réseau de 32 IAE répartis en France est l'une des dix premières écoles de gestion au sein du système universitaire français. L'Association Nationale des IAE, rebaptisée depuis « IAE FRANCE » permet de construire des politiques communes, d'avoir des actions publiques concertées, de mettre en place des services communs.

L'IAE Montpellier accueille des étudiants du monde entier et propose plus de cinquante destinations à ses futurs managers globe-trotters avec notamment un développement des partenariats des partenariats en Asie.

L'Institut offre donc à ses étudiants de nombreuses opportunités de mobilité internationale dont trois programmes double-diplômants avec des partenaires de haute qualité. En choisissant le double diplôme, les étudiants bénéficient des mêmes avantages que dans le cadre d'un séjour d'études à l'étranger, tout en terminant leur cursus avec deux diplômes de niveau Bachelor ou Master. Certifié Qualicert depuis 2005, l'IAE Montpellier a obtenu la prestigieuse accréditation internationale EPAS en 2015.

