

Communiqué - 27 janvier 2014

## FORMATION CONTINUE

# Diplôme d'Université Négociation et Pilotage de l'Action Commerciale : l'IAE Lyon lance un nouveau cursus à temps partiel pour les professionnels

Cette nouvelle formation diplômante proposée par l'IAE Lyon à pour objectif de faire monter en compétences opérationnelles et stratégiques les **commerciaux-terrain**.

Elle vise à leur permettre d'identifier les enjeux stratégiques de la relation Client/Fournisseur et d'adapter leur pratique professionnelle à ces enjeux, pour l'inscrire dans une relation d'équité.

Le cursus, d'une durée de 25 jours (175 heures) est ouvert à des **profils Bac à Bac+2 avec 3 ans d'expérience**. Début de la formation en mai 2014.

### Le programme complet :

<http://iae.univ-lyon3.fr/formation/formation-continue/offre-formation-continue/formation-d-u-negociation-et-pilotage-de-l-action-commerciale-796375.kjsp>

### Les compétences acquises à l'issue du Diplôme d'Université Négociation et Pilotage de l'Action Commerciale :

- Donner de l'expertise à la négociation
- Piloter la relation client - fournisseur en mode projet
- Optimiser et gérer les flux : flux d'informations, flux de négociation, flux de vente, flux juridiques...

**La formation est destinée à apporter un gain de créativité, de réflexivité et de développer les capacités d'adaptation à des interlocuteurs de fonctions et de secteurs professionnels différents.**

Elle s'adresse à des professionnels en poste ou non, sensibilisés aux enjeux de la négociation et pilotage de l'action commerciale : commerciaux confirmés (3 ans d'expérience) dont la pratique de la négociation est purement empirique ou uniquement liée au contexte de leur entreprise OU responsables d'entreprises désirant animer leurs propres démarches commerciales.

## **INFORMATIONS PRATIQUES**

### **Profil des candidats :**

Titulaires d'un diplôme de niveau Bac et Bac +2 et d'une expérience professionnelle en entreprise d'au moins 3 années.

### **Durée de la formation : 25 jours (175h)**

- Une organisation à temps partiel : un à deux séminaires de 2 jours par mois
- Des sessions en continu peuvent être organisées selon les demandes.

Début de la formation en mai 2014.

### **CONTACT :**

IAE Lyon - Service Formation Continue

Tél. : 04 78 78 71 88

[contact.iaefc@univ-lyon3.fr](mailto:contact.iaefc@univ-lyon3.fr)

<http://iae.univ-lyon3.fr>

## **L'IAE Lyon, 1<sup>er</sup> pôle de formation aux métiers commerciaux en France**

L'IAE Lyon propose une large gamme de cursus Bac+3 et Bac+5 dédiés aux métiers de la vente :

**Licences professionnelles** : Métiers de la vente, Commerce interentreprise, Distrisup...

**Masters en formation initiale et en alternance** : Vente et management commercial, Marketing et vente BtoB, Marketing et commercialisation de produits de grande consommation...

L'IAE Lyon a également développé un **Master Direction Commerciale, en formation continue**. Organisé à temps partiel, il est compatible avec une activité professionnelle (début de la formation en septembre, inscription à partir de mars).

**Contact Presse :**

Catherine PARMENTIER, Directrice de la Communication  
IAE Lyon  
Ecole universitaire de management  
Université Jean Moulin Lyon 3  
6 cours Albert Thomas - BP 8242  
69355 LYON CEDEX 08

Tél : 04 78 78 71 49 - 06 72 57 34 00

[catherine.parmontier@univ-lyon3.fr](mailto:catherine.parmontier@univ-lyon3.fr)

<http://iae.univ-lyon3.fr>

[https://twitter.com/IAE\\_Lyon](https://twitter.com/IAE_Lyon)

<https://www.facebook.com/Officiel.IAELyon>