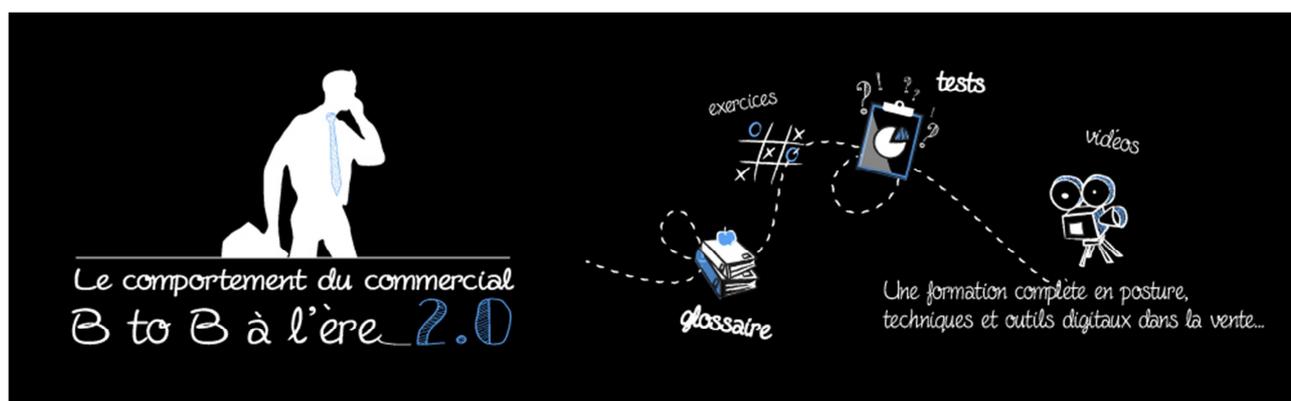


Communiqué - 29 novembre 2016

Le comportement du commercial B to B à l'ère 2.0

Un nouveau MOOC iaelyon - Université Jean Moulin

Le nouveau MOOC de l'Université Jean Moulin, conçu par des enseignants de l'iaelyon, débutera le 10 janvier 2017. Basé en partie sur un jeu en réalité alternée, le MOOC amène les participants à endosser le rôle d'un commercial. Les inscriptions sont ouvertes.



A travers ses ressources et un jeu en réalité alternée, l'objectif de ce MOOC est de confirmer ou renforcer les compétences des forces de vente et d'actualiser les méthodes dans un contexte fortement concurrentiel, face à un acheteur qui s'est professionnalisé.

Le MOOC Comportement du commercial B to B à l'ère 2.0 est organisé sur 6 semaines. Il s'adresse aux commerciaux et technico-commerciaux, aux personnels techniques pouvant être sur des missions commerciales et aux étudiants attirés par la fonction commerciale.

UNE EQUIPE PEDAGOGIQUE SPECIALISTE DE LA FONCTION COMMERCIALE



Corinne LECOT, Consultante coach, Maître de conférences associée à l'iaelyon, Responsable et conceptrice pédagogique du MOOC

« Après quinze ans passés dans la fonction commerciale, j'ai décidé il y a 14 ans de former des commerciaux et d'accompagner leurs managers. Passionnée d'animation, j'ai voulu apporter dans ce MOOC, l'agilité, la fluidité du jeu dans les apprentissages.

Pour moi le comportement du commercial 2.0 doit avant tout refléter la société dans laquelle il évolue : ouvert, communicant, curieux et éthique... »



Corinne MONTOYA, Professeur agrégé à l'iaelyon, Référent pédagogique Alternance, Responsable pédagogique

« J'enseigne la négociation en B2B à l'iaelyon ainsi qu'à l'étranger, ce qui me permet d'enrichir ma pratique d'expériences internationales. Je contribuerai au MOOC en aidant les participants à bien saisir et appliquer les fondamentaux des techniques de vente et leurs processus.

Mon défi est de faire comprendre aux jeunes commerciaux que la méthodologie de la vente est là pour donner de la sérénité dans un contexte stressant, qu'il ne faut pas céder à la facilité car le client est devenu « intelligent » et formé, que le commercial doit adopter une optique client et qu'un bon produit ne suffit pas à conclure la vente. »



Leslie HUIN, Docteur en Informatique, Ingénieur en gestion des processus

« La fonction commerciale n'est pas ma spécialité : mon crédo c'est plutôt le 2.0 ! Dans mon métier, j'analyse et améliore les processus métiers des organisations en regardant comment tout fonctionne et en essayant de faire mieux : plus efficace, plus efficient, plus conforme, plus qualitatif... en m'appuyant sur le digital qui a une grande influence sur la transformation des processus.

Comme moi, certains auront peut-être observés que les processus de vente et d'achat sont fortement influencés par les nouvelles technologies. Mon rôle dans ce MOOC sera de faire découvrir les opportunités des outils numériques et des usages 2.0, pour former des commerciaux à minima de leur temps et au mieux visionnaire ! »

UNE ATTESTATION DE REUSSITE A LA CLE :

Une attestation de réussite sera délivrée à tout apprenant ayant obtenu 60% à l'ensemble des activités proposées, 60% étant lié aux QCM et 40% étant lié au jeu en réalité augmentée.

INFORMATIONS PRATIQUES

- Inscription gratuite sur www.fun-mooc.fr
- Ouverture du MOOC le 10 janvier 2017
- Durée : 6 semaines
- Contact : mooc.commercial@univ-lyon3.fr

Le MOOC sur les réseaux sociaux :

Twitter : twitter.com/Mooc_Commercial

Facebook : www.facebook.com/mooccommercial/

LinkedIn : www.linkedin.com/groups/8573241

La formation à la vente et au management commercial à l'iaelyon : une offre exclusive pour les étudiants et les professionnels

Fondé en 1956, iaelyon School of Management - Université Jean Moulin est, avec plus de 7 500 étudiants en formation initiale, formation en alternance et formation Continue, l'un des tout premiers pôles universitaires français de formation et de recherche gestion et management. Il promeut la vision d'un management ouvert sur les mondes et fier de ses dimensions humanistes.

iaelyon School of Management a développé un portefeuille de formations, souvent uniques en France, dédiées exclusivement à la fonction commerciale.

Les formations à la vente en alternance :

- Licence professionnelle métiers de la vente
- Licence professionnelle commerce en BtoB des produits de l'industrie
- Licence professionnelle DistriSup - Management et gestion de rayon
- Licence professionnelle négociation et vente internationale (ouverture en 2017)
- Master 2 vente et management commercial.

Ce portefeuille est complété par le **Master marketing, vente**, en formation initiale et en alternance, avec notamment les parcours suivants :

- Master 2 marketing et commercialisation des produits de grande consommation
- Master 2 marketing et vente en BtoB (Lyon et Bourg-en-Bresse).

Les diplômes réservés aux professionnels, organisés à temps partiel :

- Master management et direction Commerciale
- Diplôme d'Université négociation et pilotage de l'action commerciale.

L'iaelyon propose également une offre de formations courtes et sur mesure pour les entreprises.

Info : iae.univ-lyon3.fr

L'Université Jean Moulin Lyon 3 et la pédagogie numérique : un véritable engagement

Développer l'enseignement 2.0

L'Université Jean Moulin Lyon 3 produit des contenus et offre des services numériques innovants à ses étudiants et personnels. En créant le Pôle d'Accompagnement à la Pédagogie Numérique (PAPN), l'Université dispose aujourd'hui d'une équipe de quinze ingénieurs pédagogiques dédiée au développement de l'enseignement 2.0.

L'objectif ? Transformer les pratiques pédagogiques en profondeur en utilisant tout le potentiel du numérique au service des instituts et facultés de l'Université Jean Moulin.

Proposer des MOOCs « professionnalisants »

La création de MOOCs à l'université Jean Moulin s'inscrit dans sa stratégie de développement de l'offre de formation à destination des professionnels. Ces MOOCs permettent aussi à l'Université de réaliser des accompagnements pédagogiques sur mesure à la demande des entreprises.

Ce nouveau mode de formation professionnelle combinant MOOC et accompagnement présentiel est fortement plébiscité par les entreprises.

L'intérêt de ce format ? Un contenu de qualité produit par des enseignants en collaboration avec des ingénieurs pédagogiques, un rythme d'apprentissage flexible, très adapté aux contraintes des professionnels, et un accompagnement pédagogique sur mesure répondant aux problématiques spécifiques des organisations. L'entreprise bénéficie ainsi de l'accès à un nouveau catalogue de formation numérique pouvant répondre à ses besoins de formation.

Info : www.univ-lyon3.fr

Contact Presse :

Catherine PARMENTIER, Directrice de la Communication

iaelyon School of Management

Université Jean Moulin

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

iae.univ-lyon3.fr

twitter.com/IAE_Lyon - www.facebook.com/Officiel.IAELyon