

Collection  
MENTION

# Gestion & management

---

*Vente*

MICHELLE BERGADAA

## **Bibliographie commentée**

## OUVRAGES

Bergadaà M., *Révolution vente*, Village Mondial, 1997

Un livre qui donne la parole aux dirigeants de grandes entreprises (Renault, EDF, Nestlé, Procter et Gamble...) pour expliquer les révolutions dans le monde économique et leur influence sur la vente.

Bloch A. et Macquin A., *Encyclopédie de la vente et de la distribution*, Economica, 2000

[Commandez-le ici](#)

Un livre de base incontournable, qui accorde une large part à la distribution.

Darmon R. Y., *Pilotage dynamique de la force de vente : Une nouvelle approche pour concilier impératifs stratégiques et moyens opérationnels*, Village Mondial, 2001

Avec plus de trente années de recherches académiques consacrées à ce secteur, l'auteur est la référence incontournable en matière de gestion des forces de vente.

Macquin A., *Vendre : Stratégie, hommes, négociations*, Publi Union, 1998

Livre au style simple et épuré, qui permet d'aller droit au but en matière de négociation.

De Préville Y., *Guide pratique de la gestion des forces de vente*, Maxima, 2003

[Commandez-le ici](#)

Livre original dont la force est d'être solidement implanté dans des présentations pragmatiques qui ne sacrifient pas la dimension modélisatrice du thème.

Xardel D., *La vente*, PUF, coll. Que sais-je?, 2<sup>e</sup> éd., 1987

Sans doute le premier ouvrage du domaine, objet de collection, mais qui n'a pas vieilli.

Zeyl A. et Dayan A., *Force de vente : Direction - Organisation - Gestion*, Éditions d'Organisation, 2003

[Commandez-le ici](#)

Un des innombrables livres de ces auteurs, et notre préféré. Indispensable au manager de force de vente dans le cadre de ses fonctions.

## SUR INTERNET

<http://www.marketing-montreal.com/amm/association/mission>

L'Association Marketing de Montréal, pour quelques rappels concernant l'éthique des métiers commerciaux.