

Fondamentaux de la vente R1-02

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Objectifs

- Découvrir l'univers de la vente et le métier de commercial
- Connaître les étapes de l'entretien de vente, savoir les identifier, savoir préparer et réaliser les premières étapes de l'entretien
- Appréhender la démarche de prospection, réaliser une prospection téléphonique

Heures d'enseignement

CM	CM	7,5h
TP	TP	19,5h