

# Prospection et négociation R2-02

Composante  
**Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

---

## Présentation

### Objectifs

- Connaître la prospection digitale
- Préparer et mener les étapes d'argumentation, de traitement des objections client, conclusion et prise de congé
- Réaliser des OAV pertinents et efficaces

### Heures d'enseignement

|    |    |     |
|----|----|-----|
| TD | TD | 12h |
| TP | TP | 12h |