

R1.02 Fondamentaux de la vente

Niveau d'étude
Bac +1

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- 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

Objectifs

- 2.1 préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins
- 2.4 évaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs
- 2.5 recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection
- 2.6 recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

Heures d'enseignement

TD	TD	7,5h
TP	TP	18,5h
CM	CM	1,5h