

R2.02 Prospection et négociation

Niveau d'étude
Bac +1

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- 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

Objectifs

- 2.2 concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client
- 2.3 concevoir des OAV efficaces
- 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	12h
TP	TP	11h
CM	CM	1,5h