

R3.02 Entretien de vente - TD

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Mener un entretien de vente simple dans sa globalité
- Défendre son offre
- Mesurer son efficacité commerciale

Contenu :

- Maîtrise des 7 étapes de l'entretien de vente (prise de contact, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, proposition commerciale, conclusion, prise de congé) lors d'une simulation de jeu de rôle
- Création d'un devis
- Maîtrise des techniques d'annonce de prix
- Maîtrise des techniques de défense d'une offre
- Traitement des objections prix
- Identification des ratios utiles à l'analyse de la performance commerciale et construction des tableaux reporting pour mesurer l'efficacité de son action commerciale
- Réalisation d'une auto-analyse et d'un retour d'expérience

Objectifs

- AC22.01 | Convaincre en exprimant avec empathie l'offre en termes d'avantages personnalisés
- AC22.02 | Négocier le prix : défendre, valoriser l'offre en percevant les stratégies d'achat
- AC22.03 | Maîtriser les éléments juridiques et comptables de l'offre
- AC22.04 | Utiliser les OAV (feuille de calcul, supports d'argumentation...) à bon escient pour convaincre
- AC22.05 | Organiser le suivi de ses résultats pour gagner en performance au sein de l'équipe commerciale

Heures d'enseignement

TD	TD	18h
----	----	-----