

SAE 1.02 Vente : démarche de prospection

Niveau d'étude
Bac +1

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Préparer et réaliser une démarche complète de prospection téléphonique.

Problématique professionnelle : mener une opération de prospection téléphonique pour un produit simple, une association, ou dans le cadre de la recherche de stage...

Objectifs

- 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	15h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	15h