

# SAE 2.02 Vente : initiation au jeu de rôle de négociation

Niveau d'étude  
**Bac +1**

Composante  
**Institut universitaire de technologie d'Angoulême**

---

## Présentation

### Description

Réaliser le jeu de rôle par étapes avec les OAV adaptés pour une entreprise réelle ou fictive.  
Comment préparer son entretien de vente : savoir-faire et savoir-être (écoute active, empathie...) ?

### Objectifs

- 2.1 préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins
- 2.2 concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client
- 2.3 concevoir des OAV efficaces
- 2.6 recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

### Heures d'enseignement

|        |                     |     |
|--------|---------------------|-----|
| TD     | TD                  | 20h |
| PT-BUT | Projet tutoré (BUT) | 20h |