

SAE Vente : démarche de prospection 1-02

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Objectifs

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...

Heures d'enseignement

CM	CM	4,5h
TD	TD	1,5h
TP	TP	4h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	15h