

# SAE Vente : initiation au jeu de rôle de négociation 2-02

Composante  
**Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort**

---

## Présentation

### Objectifs

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...) ?

### Heures d'enseignement

CM	CM	1,5h
TD	TD	6h
TP	TP	9h
PT-BUT	Projet tutoré (BUT)	20h