

SAE Vente 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

SAE Vente 2-02 CM	CM	1,5h
SAE Vente 2-02 TD	TD	8,5h
SAE Vente 2-02 TP	TP	10h
SAE Vente 2-02 PROJET	Pédagogie par projet	20h