

Prospection et négociation R2-09

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Objectifs

- Connaître la prospection digitale
- Préparer et mener les étapes d'argumentation, de traitement des objections client, conclusion et prise de congé
- Réaliser des OAV pertinents et efficaces

Heures d'enseignement

Prospection et négociation R2-09 TD	TD	12h
Prospection et négociation R2-09 TP	TP	12h