

Négociation

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtellerault-Niort

Présentation

Description

- Les métiers de la vente et leur éthique
- Rôle et missions du commercial
- Préparation de l'entretien
 - Introduction à la prospection, prise de rendez vous par téléphone
 - Maîtrise de l'information : entreprise, environnement, concurrence
 - Connaissance du produit
 - Définition des objectifs et techniques de négociation
- Les étapes de l'entretien
 - Prise de contact
 - Découverte
 - Argumentation / objections
 - Conclusion et prise de congé

Objectifs

- Découvrir l'univers de la vente et le métier de commercial
- Découvrir l'entretien de négociation commerciale

Heures d'enseignement

Négociation - TD	TD	10h
Négociation - TP	TP	17h

Pré-requis obligatoires

Aucun