

Fondamentaux de la vente R1-07

Composante

Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Objectifs

- * Découvrir l'univers de la vente et le métier de commercial
- * Connaître les étapes de l'entretien de vente, savoir les identifier, savoir préparer et réaliser les premières étapes de l'entretien
- * Appréhender la démarche de prospection, réaliser une prospection téléphonique

Heures d'enseignement

Fondamentaux de la vente R1-07 CM	CM	7,5h
Fondamentaux de la vente R1-07 TP	TP	20h