Entretien de vente R3.02

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtellerault-Niort

Présentation

Description

– Mener un entretien de vente simple dans sa globalité
– Défendre son offre
– Mesurer son efficacité commerciale

Objectifs

– Maîtrise des 7 étapes de l’entretien de vente (prise de contact, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, proposition commerciale, conclusion, prise de congé) lors d’une simulation de jeu de rôle
– Création d’un devis
– Maîtrise des techniques d’annonce de prix
– Maîtrise des techniques de défense d’une offre
– Traitement des objections prix
– Identification des ratios utiles à l’analyse de la performance commerciale et construction des tableaux reporting pour mesurer l’efficacité de son action commerciale
– Réalisation d’une auto-analyse et d’un retour d’expérience

Heures d'enseignement

TP	TP	18h

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 20 septembre 2024