

R1.07 Fondamentaux de la vente

Niveau d'étude
Bac +1

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- 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

Objectifs

2.1 préparer un plan de découverte qui permette de profiler le client et découvrir ses besoins

2.4 évaluer la performance commerciale au moyen d'indicateurs

2.5 recourir aux techniques adaptées à la démarche de prospection

2.6 recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

Heures d'enseignement

Fondamentaux de la vente TD	TD	7,5h
Fondamentaux de la vente TP	TP	19h