

## 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