R2.02 Prospection et négociation

Niveau d'étude	Composante
Bac +1	**Institut universitaire de technologie d'Angoulême**

Présentation

Description

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :
- Connaître la prospection digitale
- Préparer et mener les étapes d'argumentation, de traitement des objections client, conclusion et prise de congé
- Réaliser des OAV pertinents et efficaces

Objectifs

2.2 concevoir un argumentaire de vente qui permette de proposer une solution adaptée aux besoins du client
2.3 concevoir des OAV efficaces
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

TD	TD	12h
TP	TP	11h
CM	CM	1,5h

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