

## R2.09 Prospection et négociation

Niveau d'étude  
**Bac +1**

Composante  
**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

Prospection et négociation TD	TD	12h
-------------------------------	----	-----

Prospection et négociation TP	TP	11h
-------------------------------	----	-----