

SAE 2.02 Vente générique

Niveau d'étude
Bac +1

Composante
Institut universitaire de technologie d'Angoulême

Présentation

Description

Réaliser le jeu de rôle par étapes avec les OAV adaptés pour une entreprise réelle ou fictive.

Comment préparer son entretien de vente : savoir-faire et savoir-être (écoute active, empathie...) ?

Objectifs

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

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

2.3 concevoir des OAV efficaces

2.6 recourir aux codes d'expression spécifiques et professionnels

Heures d'enseignement

SAE 2.02 Vente S2 TD	TD	20h
SAE 2.02 Vente générique	Projet tutoré	20h