

SAE Vente 1-02

Composante
Institut universitaire de technologie de Poitiers-Châtelleraut-Niort

Présentation

Objectifs

Préparer et réaliser une démarche complète de prospection téléphonique.

Problématique professionnelle : mener une opération de prospection téléphonique pour un produit simple, une association, ou dans le cadre de la recherche de stage...

Heures d'enseignement

SAE Vente 1-02 CM	CM	7h
SAE Vente 1-02 TD	TD	1,5h
SAE Vente 1-02 TP	TP	1,5h
SAE Vente 1-02 PROJET	Pédagogie par projet	15h