



Vente



Niveau d'étude
BAC +1



Composante
Institut
Universitaire de
Technologie Le
Creusot

Présentation

Description

- Prise de connaissance des produits/services de l'entreprise étudiée puis préparation de la prise de contact
 - Préparation des OAV et du plan de découverte
 - Pratique de l'écoute active et de l'empathie
 - Préparation et jeu de rôle de la première et de la deuxième partie de l'entretien (préparation de l'argumentaire et des objections (sauf prix)
 - Pratique de l'argumentation centrée sur l'avantage client
-

Objectifs

Réaliser le jeu de rôle de négociation par étapes avec les Outils d'Aide à la Vente (OAV) adaptés
La problématique professionnelle est centrée sur la préparation d'un entretien de vente et la mise en oeuvre des savoirs-faire et savoir-être adaptés.

Heures d'enseignement

TD	Travaux Dirigés	10h
TP	Travaux Pratiques	10h