



# Vente



Niveau d'étude  
BAC +1



Composante  
Institut  
Universitaire de  
Technologie Le  
Creusot

## Présentation

### Description

Descriptif générique :

- Elaboration ou qualification d'un fichier de prospects
- Réalisation d'un plan d'appel
- Préparation des outils de suivi de la prospection
- Prise de contact avec les prospects
- Bilan et analyse des résultats de l'opération de prospection

### Objectifs

Objectifs et problématique professionnelle :

Préparer et réaliser une démarche complète de prospection, notamment téléphonique.

La problématique professionnelle consiste à mener une démarche de prospection, en particulier téléphonique, pour un produit simple depuis les étapes de préparation de l'échange téléphonique jusqu'à l'analyse de l'action commerciale.

### Heures d'enseignement

|    |                   |     |
|----|-------------------|-----|
| TD | Travaux Dirigés   | 5h  |
| TP | Travaux Pratiques | 10h |

### Modalités de contrôle des connaissances



## Évaluation initiale / Session principale

| Type d'évaluation               | Nature de l'évaluation | Durée (en minutes) | Nombre d'épreuves | Coefficient de l'évaluation | Note éliminatoire de l'évaluation | Remarques |
|---------------------------------|------------------------|--------------------|-------------------|-----------------------------|-----------------------------------|-----------|
| CCI (contrôle continu intégral) | CC : Ecrit et/ou Oral  |                    |                   | 6                           |                                   |           |