



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

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		3			