Bloc 4 : Techniques commerciales (BLOC4_DUCFA_TC)

ECTS
0 crédits

Composante
IUT de Chambéry, Institut Universitaire de Formation Professionnelle

En bref

- **Langues d'enseignement:** Français
- **Ouvert aux étudiants en échange:** Oui

Présentation

Description

Préparer les entretiens commerciaux :
- Savoir définir des objectifs qualitatifs et quantitatifs adaptés
- Collecter les informations pertinentes sur l'entreprise et/ou son interlocuteur
- Préparer l'entretien : postures, approche, marge de négociation….

Appréhender le processus de vente :
- Conduire et maîtriser l'entretien de vente
- Travailler l'argumentaire commercial, réponses aux objections courantes :

Déterminer le profil de clientèle et adopter un argumentaire approprié
Présentation de l'offre et argumentation (Caractéristiques, Avantages, Preuves)
Reconnaître les différents types d'objections et les traiter efficacement
Identifier les techniques de réfutation des objections, travailler les objections les plus courantes
Savoir repérer les freins à l'achat et les signaux d'achat
Réaliser une conclusion ou un closing commercial avec méthode
Assurer le suivi, les relances, la fidélisation

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 31 mars 2025

MINISTÈRE DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, DE LA RECHERCHE ET DE L'INNOVATION
Liberté
Égalité
Fraternité

Réaliser une veiller concurrentielle et des produits efficace.

Compétences visées

- Intégrer les techniques opératoires de la négociation
- Appréhender et développer les étapes d'un entretien d'achat/vente
- Mener une négociation commerciale

Infos pratiques

Lieux

- Le Bourget-du-Lac (73)

Campus

- Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 31 mars 2025