

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

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

Compétences acquises

Macro-compétence

Micro-compétences

Infos pratiques

Lieux

- › Le Bourget-du-Lac (73)

Campus

- › Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac