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 08 mars 2026

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

Libellé court : BLOC4_DUCFA_TC

Nature : MODULE

Infos pratiques

Lieux

Le Bourget-du-Lac (73)

Campus

Le Bourget-du-Lac / campus Savoie Technolac

Informations non contractuelles.
Dernière mise à jour le 08 mars 2026