

Bloc 4 : Techniques commerciales



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 veille 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