

## Vente ; négociation PDF

Laville, Marie-Christine ; Vital, Patrick



*Ceci est juste un extrait du livre de Vente ; négociation. Le livre complet peut être téléchargé à partir du lien ci-dessous.*



Auteur: Laville, Marie-Christine ; Vital, Patrick

ISBN-10: 9782100742530

Langue: Français

Taille du fichier: 2464 KB

## LA DESCRIPTION

Ce manuel accessible et ancré dans la pratique professionnelle présente les fondamentaux de la vente et de la négociation conformément aux programmes d'enseignement des trois années post-bac.à, points clés...). En fin d'ouvrage : un outil d'apprentissage progressif du vocabulaire anglais de la vente et de la négociation. Que signifie être commercial aujourd'hui ? Quelle est la place de la fonction commerciale dans l'entreprise ? Comment vendre et négocier efficacement ? Quel est l'impact du digital ? Quelles sont les contraintes juridiques et financières à intégrer ? Au-delà des techniques, ce manuel met en perspective les différentes facettes de l'univers des commerciaux. Alliant théorie et pratique, il met l'accent sur l'acquisition des méthodes et des compétences indispensables à tout étudiant pour réussir son bachelor, son DUT ou sa licence. Ce manuel propose :- des situations concrètes pour introduire les concepts ;... Lire la suite- un cours visuel et illustré par des exemples pour acquérir les connaissances fondamentales en vente et en négociation ; - des conseils méthodologiques et des éclairages professionnels pour traduire la théorie en pratique ; - des exercices progressifs et variés (QCM, mises en situation, questions de réflexion) et leurs corrigés détaillés pour s'évaluer et s'entraîner. Un lexique en fin d'ouvrage permet de s'entraîner à utiliser le vocabulaire anglais de la vente et de la négociation.

## **QUE DIT GOOGLE SUR CE LIVRE?**

Vous êtes en rendez-vous de vente/de négociation avec un client et devez forcément faire face aux remarques définitives qu'il vous lance. Sachez y répondre.

La vente et la négociation sont restées très longtemps des concepts différenciés; vendre était directement lié à une transaction commerciale alors que la ...

Les formations ORSYS sont conçues et animées par des professionnels de l'action commerciale. Elles proposent une approche concrète des méthodes d'entretien et ...

## VENTE ; NÉGOCIATION

[Lire la suite...](#)