

## Ressource R2.02 : Prospection et négociation

**Parcours :** Tronc Commun **Heures :** 23 heures dont 12 heures de TP

### Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Connaître la prospection digitale
- Préparer et mener les étapes d'argumentation, de traitement des objections client, de conclusion et de prise de congé
- Réaliser des OAV pertinents et efficaces

Mots clés : Prospection – argumentaire de vente – objection – OAV

### Contenu Pédagogique

Contenu : Au travers de jeux de rôle portant sur les étapes 3 et 4 de l'entretien de vente, aborder : La prospection commerciale digitale :

- E-mailing, SMS, réseaux sociaux, etc.
- Indicateurs de performance / les indicateurs de rentabilité
- Outils de CRM

La maîtrise de son offre

- Conception ou construction d'un argumentaire de vente CAP complet (produits, services payants, services gratuits,

marque...)

- Traduction de l'offre produit en bénéfices client
- Anticipation et traitement des objections
- Conclusion et prise de congé (sans négociation du prix)

L'exploitation et la construction des Outils d'Aide à la Vente (OAV)

- Outils de présentation
- Outils de preuve
- Outils de contractualisation
- Outils de démonstration (échantillon, exemplaire du produit...)

### Compétences Ciblées

Vendre une offre commerciale

### Apprentissages Critiques Liés

- AC12.03
- AC12.04
- AC12.02
- AC12.06
- AC12.05

**CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**

Mickaël MILLET	Chef de département – <a href="mailto:mickael.millet@univ-lehavre.fr">mickael.millet@univ-lehavre.fr</a>
Secrétariat	<a href="mailto:iut-sec-tc@univ-lehavre.fr">iut-sec-tc@univ-lehavre.fr</a>
Caroline MILCENT-MONTIER	Dir. EDT / Apprentissage – <a href="mailto:caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr">caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr</a>
Zarhaa KHALED	Directrice des études BUT 1 – <a href="mailto:zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr">zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr</a>