

SAE 1.02 : Vente : démarche de prospection

Type : SAE Semestre : 1 Parcours : Tronc Commun

Description et Objectifs

Compétence ciblée :

- Vendre une offre commerciale

Objectifs et problématique professionnelle : Préparer et réaliser une démarche complète de prospection, notamment téléphonique. La problématique professionnelle consiste à mener une démarche de prospection, en particulier téléphonique, pour un produit simple depuis les étapes de préparation de l'échange téléphonique jusqu'à l'analyse de l'action commerciale.

Descriptif générique :

- Elaboration ou qualification d'un fichier de prospects
- Réalisation d'un plan d'appel
- Préparation des outils de suivi de la prospection
- Prise de contact avec les prospects
- Bilan et analyse des résultats de l'opération de prospection

Ressources Mobilisées

- R1.01
- R1.02
- R1.07
- R1.08
- R1.10
- R1.13
- R1.14
- R1.15

Apprentissages Critiques (AC)

- AC12.01
- AC12.04
- AC12.05
- AC12.06

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Zarhaa KHALED

Chef de département – mickael.millet@univ-lehavre.fr
iut-sec-tc@univ-lehavre.fr

Dir. EDT / Apprentissage – caroline.milcent-montier@univ-lehavre.fr
Directrice des études BUT 1 – zarhaa.khaled@univ-lehavre.fr