

SAE 2.02 : Vente : initiation au jeu de rôle de négociation

Type : SAE Semestre : 2 Parcours : Tronc Commun

Description et Objectifs

Réaliser le jeu de rôle de négociation par étapes avec les Outils d'Aide à la Vente (OAV) adaptés La problématique professionnelle est centrée sur la préparation d'un entretien de vente et la mise en œuvre des savoirs-faire et savoir-être adaptés.

- Prise de connaissance des produits/services de l'entreprise étudiée puis préparation de la prise de contact
- Préparation des OAV et du plan de découverte
- Pratique de l'écoute active et de l'empathie
- Préparation et jeu de rôle de la première et de la deuxième partie de l'entretien (préparation de l'argumentaire et des

objections (sauf prix)

- Pratique de l'argumentation centrée sur l'avantage client

Ressources Mobilisées

- R2.15
- R2.05
- R2.14
- R2.07
- R2.02
- R2.10
- R2.06
- R2.13
- R2.09

Apprentissages Critiques (AC)

- AC12.06
- AC12.02
- AC12.03
- AC12.01

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