

Ressource R3.02 : Entretien de vente

Parcours : BDMRC **Heures :** 18 heures dont 10 heures de TP

Descriptif

Contribution au développement de la ou des compétences ciblées :

- Mener un entretien de vente simple dans sa globalité
- Défendre son offre
- Mesurer son efficacité commerciale

Mots clés : Prix – entretien de négociation – objection prix – mesure de l'efficacité

Contenu Pédagogique

- Maîtrise des 7 étapes de l'entretien de vente (prise de contact, découverte des besoins, argumentation, traitement des

objections, proposition commerciale, conclusion, prise de congé) lors d'une simulation de jeu de rôle

- Création d'un devis
- Maîtrise des techniques d'annonce de prix
- Maîtrise des techniques de défense d'une offre
- Traitement des objections prix
- Identification des ratios utiles à l'analyse de la performance commerciale et construction des tableaux reporting pour

mesurer l'efficacité de son action commerciale

- Réalisation d'une auto-analyse et d'un retour d'expérience

Compétences Ciblées

Vendre une offre commerciale

Apprentissages Critiques Liés

- AC22.05
- AC22.03
- AC22.04
- AC22.01
- AC22.02

CONTACTS RÉFÉRENTS TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION

Mickaël MILLET
Secrétariat

Caroline MILCENT-MONTIER
Sylvie LEBER

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 2 – sylvie.leber@univ-lehavre.fr