Techniques de vente

ECTS : 1

Volume horaire : 18

Description du contenu de l'enseignement :

Objectifs de l'enseignement :
•Découvrir les fondamentaux de la vente
•Apprendre à organiser son activité commerciale
•Réussir ses entretiens de vente
•Savoir communiquer efficacement avec un client
•Savoir se situer dans la démarche d'achat du client pour mener les actions appropriées, utiliser des outils permettant d'améliorer son aisance et son efficacité en situation de vente, bien communiquer avec un client

Description de l'Enseignement :
•Organiser son action sur son territoire de vente
•Savoir prendre un rendez-vous par téléphone
•Mener des entretiens de vente avec succès
•Faire avancer son client ou son prospect dans les étapes successives du cycle de vente
•Argumenter et conclure
•Communiquer et s'adapter à son interlocuteur

Méthodes de l'Enseignement :
Apports théoriques et méthodologiques de l'enseignant.
Exercices pratiques, mise en situation, études de cas.

Responsable : Hélène N'GUYEN

Mode de contrôle des connaissances :

CC + Examen final

Bibliographie, lectures recommandées :

AGUILAR (M.), « Vendeur d'élite », Dunod, 2011.
BELORGEY (P), « La boîte à outil du commercial », Dunod, 2009.
BOURRELY (R.), «Mieux négocier» Eyrolles, 2007.
CIELLE (A) « Comment trouver et fidéliser vos clients », Dunod, 2011
DARMON (R.Y.), « Marketing des ressources humaines, des forces de vente », Economica, Paris, 1993
MACHURET (JJ) - DELOCHE (D) - CHARLOT D'AMART (J) « Commerciator » Interéditions 1994
MOULINIER (R) « Les Techniques de vente » , Eyrolles, 2009
MOULINIER (R) - NGUYEN (H) - JAVITCH (L) « L'écoute atout maître de la vente » Eyrolles 2010
MOULINIER (R) - « L'art de la vente » - CHIRON, 2011
PLATNIC COHEN (E) « Le pouvoir de vendre » Eyrolles, 2011
STEWART (I) - JOINES (V) « Manuel d'analyse transactionnelle » Interéditions 2005