Techniques de vente

ECTS : 1

Volume horaire : 18

Description du contenu 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.

Compétence à acquérir :

- 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.

Mode de contrôle des connaissances :

- Contrôle continu ;
- 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.