

## USAB3C - Action commerciale

### Présentation

#### Prérequis

Aucun

#### Objectifs pédagogiques

Mener de A à Z une action de terrain combinant toutes les variables mercatiques : politiques de produit, de prix, de distribution et de communication.

Mettre en pratique les outils de communication en situation concrète en privilégiant les comportements d'écoute active, le rôle du vendeur comme force de proposition vers une solution, la recherche d'un véritable échange « gagnant-gagnant ».

Appréhender les composantes marketing des industries céréalières.

#### Compétences

Connaitre l'ensemble des actions ayant pour objectifs d'étudier et d'influencer les besoins et comportements des consommateurs.

Mener une négociation commerciale.

### Programme

#### Contenu

Marché des farines, amont et aval

Le métier de technico-commercial

Techniques de vente : règles d'or de l'écoute active, méthode de vente en 5 étapes, SONCAS, l'argumentation en CAP, traitement des objections.

Exercices de mise en situation.

Webmarketing et marketing 2.0

#### Modalités de validation

- Contrôle continu
- Projet(s)
- Examen final

#### Description des modalités de validation

Examen / note présentation orale / éventuellement note de travail personnel

Mis à jour le 17-03-2022



#### Code : USAB3C

Unité spécifique de type mixte  
3 crédits

#### Responsabilité nationale :

EPN07 - Chimie Vivant Santé / 1

#### Contact national :

EPN07 - Industries, Chimie,  
Pharmacie, Agroalimentaires

Synergie 8 rue de la procession  
93200 Saint denis

01 58 80 88 92

Cécile Courtois-Viollet

[cecile.courtoisviollet@lecnam.net](mailto:cecile.courtoisviollet@lecnam.net)