USEA7S - Négociation / vente

Mis à jour le 07-02-2025

Code : USEA7S

Unité spécifique de type cours

7 crédits

Responsabilité nationale : EPN03 - Electroniques, électrotechnique, automatique et mesure (EEAM) / Iness ROULA

Présentation

Objectifs pédagogiques

Bâtir un plan de prospection. Connaître les différents canaux de prospection. Organiser son action de prospection. Obtenir des rendez-vous de prospection qualifiés. Réussir l'entretien de vente pour augmenter le CA et fidéliser ses clients.

Compétences

- PROSPECTER

Enjeux, préparation et stratégies de la prospection. Bâtir un plan de prospection. Prospecter via les réseaux sociaux

- VENDRE

Préparer et mener un entretien de vente. Etablir le contact avec le client. Argumenter. Conclure la vente. Accueillir et conseiller.

- NEGOCIATION : APPREHENDER LA NEGOCIATION et NEGOCIER

Diagnostic de la situation de négociation. Stratégies et techniques. Concrétiser la vente et optimiser les marges. Conclure et assurer le suivi commercial.

- NEGOCIER AVEC LES PARTICULIERS (B TO C), AVEC LES PROFESSIONNELS (B TO B), LES DISTRIBUTEURS

Programme

Contenu

- Préparer et mener sa négociation commerciale.
- Valoriser son offre pour défendre ses marges.
- Gérer les impasses et les situations inextricables.
- Obtenir des contreparties aux efforts consentis.
- Verrouiller ses négociations.
- Etre à l’aise avec la prospection téléphonique.
- Se familiariser avec le « social selling ».
- Prendre conscience de l’importance des compétences commerciale.

Modalités de validation

- Examen final

Description des modalités de validation

Evaluation écrite ou orale