

IDENTIFICATION	
Intitulé de l'Unité d'Enseignement : PROSPECTION ET NEGOCIATION COMMERCIALES	Niveau d'études : Imo A 2020-2021
Intitulés du cours : Prospection et actions commerciales Laboratoire de techniques de négociation commerciale	Nombre de crédits ECTS : 8
Nombre de périodes : 80	N°UE : 1069 Code de référence : 71 41 11 U32 D1

DESCRIPTION
<p>Prérequis : Certificat de l'Enseignement Secondaire Supérieur (C.E.S.S.).</p>
<p>Documents de référence pour une préparation préalable au cours : Notes de cours à fournir par l'enseignant</p>
<p>Objectifs :</p> <p>Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :</p> <p>à partir d'un cas concret mettant en oeuvre une situation de prospection commerciale,</p> <ul style="list-style-type: none"> - de mettre en oeuvre des techniques de négociation commerciale et en exploitant la matériel technique adéquat ; - <p>à partir d'un cas concret mettant en oeuvre une situation de négociation commerciale et en exploitant la matériel technique adéquat,</p> <ul style="list-style-type: none"> - de mettre en oeuvre des techniques de négociation commerciale pertinentes et adaptées à la situation ; - d'évaluer ses qualités intrinsèques en tant que négociateur ; - <p>à partir d'un cas concret mettant en oeuvre une situation de réclamation et, en exploitant le matériel technique adéquat,</p> <ul style="list-style-type: none"> - d'analyser la réclamation afin de présenter l'argumentation adéquate. <p>Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> - le degré de pertinence des techniques et actions commerciales mises en oeuvre ; - la capacité d'adaptation de l'apprenant face aux cas concrets présentés ; - le degré de pertinence de l'argumentation.
<p>Contenu du cours :</p> <p>Public cible L'importance de l'environnement des prospects / clients. Campagne de prospection Classification et conseils pour ficher les prospects / clients Les étapes de la prospection Comment rédiger un courrier ou une publicité ? Méthodes de séduction commerciale Calcul de rendement de prospection Segmentation commerciale et typologie de segmentation La force de vente – Définition, tâches et gestion de celle-ci Préparation pour négociation commerciale – attitude, méthode et outils</p>
<p>Bibliographie :</p>

Diverses et notes de cours

PERSONNEL ENSEIGNANT

Mr CURRO Eric

METHODOLOGIE

Supports « papier » et informatique – jeux de rôle Méthodologie visant le socio-constructivisme. Implication des étudiants par et de manière non-exhaustive : la réflexion, la pensée, le partage d'idées et la compréhension.

MODES D'EVALUATION

Evaluations intermédiaires et évaluation certificative en fin d'UE
--