

IDENTIFICATION
Section : Immobilier
Intitulé de l'UE : Prospection et négociation commerciales
Code de référence : 714111U32D1
Nombre de périodes : 80
Nombre de crédits ECTS : 8

DESCRIPTION
Prérequis ou documents de référence pour une préparation préalable au cours : Pas d'application
Finalités particulières : L'unité de formation vise à permettre à l'étudiant de connaître les aspects de la prospection commerciale avec les facilités et difficultés s'y rapportant. La partie négociation permettra à l'étudiant de comprendre les aspects complexes dans les discussions commerciales. Stress, manipulation, empressement, etc..

Contenu du cours :

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

Bibliographie :

Cours personnel

PERSONNEL(S) ENSEIGNANT(S)

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.

SUPPORTS

Cours sur la plate-forme Moodle + Prise de notes en classe

MODES D'ÉVALUATION ET ACQUIS D'APPRENTISSAGE

Evaluations intermédiaires et évaluation certificative en fin d'UE

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable :

A partir d'un cas concret mettant en œuvre une situation de prospection commerciale,

- de mettre en œuvre des techniques de négociation commerciale et en exploitant le matériel technique adéquat ;

-

à partir d'un cas concret mettant en œuvre une situation de négociation commerciale et en exploitant le matériel technique adéquat,

- de mettre en œuvre des techniques de négociation commerciale pertinentes et adaptées à la situation ;

- d'évaluer ses qualités intrinsèques en tant que négociateur ;

à partir d'un cas concret mettant en œuvre une situation de réclamation et, en exploitant le matériel technique adéquat,

- d'analyser la réclamation afin de présenter l'argumentation adéquate.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :

- le degré de pertinence des techniques et actions commerciales mises en œuvre ;

- la capacité d'adaptation de l'apprenant face aux cas concrets présentés ;

- le degré de pertinence de l'argumentation.

UTILISATION DE L'IA

L'IA pourrait servir notamment dans la création de situation commerciale provoquant une base de réflexion en appliquant les principes vus lors des cours.