

Dr FANGUE Epse MBADA Laure

Enseignante Département Marketing et Organisation FSEG - UDs

UE : TECHNIQUES DE VENTE LP 1 Marketing, 5 crédits (75 h)

Objectif du cours : permettre à l'étudiant de :

- . Maîtriser les outils et étapes de la vente en face à face
- . Maîtriser les techniques modernes de vente

Modalités d'évaluation : Exposés, Contrôle continu et Examen semestriel

PLAN DETAILLE DU COURS

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE I : PREPARATION DE LA VENTE

THEME I : CONNAISSANCE DU MARCHE ET DES PRODUITS

THEME II : PROSPECTION

THEME III : PRISE DE RENDEZ VOUS PAR TELEPHONE

THEME IV : GESTION DU TEMPS DE TRAVAIL ET PREPARATION DE VISITES

PARTIE II-ETAPES DE L'ENTRETIEN DE VENTE

THEME I : PRISE DE CONTACT

THEME II : LA DECOUVERTE DU CLIENT

THEME III : L'ARGUMENTATION

THEME IV : LE TRAITEMENT DES OBJECTIONS

THEME V : LA PRESENTATION DU PRIX

THEME VI : CONCLUSION DE LA VENTE ET PRISE DE CONGE

THEME VII : LE SUIVI DE LA VENTE

PARTIE III : LES AUTRES TECHNIQUES DE VENTE (télémarketing, téléshopping, le publi postage direct, le courrier électronique, la vente grâce à Internet)

CONCLUSION GENERALE

Références bibliographiques :

Aguilar M et Lafaix P (2011), *Les accélérateurs de la ventes : 100 techniques pour vendre plus, plus vite et plus cher.*

Castier Fabrice(2017), *Les points clés sur toutes les étapes d'une vente, du premier contact à la signature du contrat*, 2ème édition, GualinoEds.

Caron N et vendeuvre F (2008), *Le grand livre de la vente : techniques et pratiques des professionnels de la vente*, Dunod, Paris.

Garnier et Benech (2011), *Technique de vente touristique : pratiques - applications corrigés - 33 fiches.*

Marc Corcos (2016), *Les techniques de vente... qui font vendre*, Dunod, Paris.

Rodack G (2012), *Négociez vite, négociez bien*, ESF éditeur.