

MKG 3261		NEGOCIATION ET VENTES			
NIVEAU: LICENCE	CREDITS 4	CLASSE :	3EME ANNEE MARKETING	SEMESTRE	S2
VOLUME HORAIRE	42 H COURS		MODALITES DE CONTROLE DES CONNAISSANCES	EXAMEN FINAL	70%
				CONTROLE CONTINU:	30%

DESCRIPTION DU COURS

L'objectif de ce cours est de maîtriser les techniques de ventes et de négociation pour maximiser l'impact de ses démarches commerciales.

OBJECTIFS PEDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les étudiants doivent pouvoir :

- Comprendre les différents processus de vente
- Etre capable de créer un argumentaire adapté à chaque client
- Maîtriser les fondamentaux de la vente
- Comprendre les axes stratégiques de la négociation
- Etre capable de traiter les objections des clients.

PRE-REQUIS

Aucun

CONTENU

Chapitre 1. La fonction vente

Section1 : Les missions du commercial

Section 2 : Les styles de vendeurs

Chapitre 2. La communication en situation de vente

Section 1 : Préparation de la vente

Section 2 : La conduite de l'entretien de vente

Chapitre 3 : la conduite de la négociation

Section1 : les tactiques et techniques de la négociation

Section2 : les stratégies de négociation

Chapitre 4 : les nouvelles formes de négociation

Section1 : les fondements de la négociation raisonnée

Section2 : la conduite de négociation interculturelle

BIBLIOGRAPHIE INDICATIVE

-LEFEUVRE .C - "Méthode de négociation" - 2ed. - 2018 Dunod .

-U. BRASSART, L-M. PANAZOL « Mercatique », Hachette éducation, 1999

- J.M LEHU « L'encyclopédie du marketing », éditions d'organisation, 2004

-N. BENITO, M. COMBES, M-G. FILLEAU, « Gestion de la relation commerciale», Dunod, 2006

-M-L. AZAÏS-GAUTHERET, H. NEVEU « Communication, négociation, management, mercatique, outils de gestion », Hachette éducation, 1999.

-P. PY, « Conquérir de nouveaux clients », éditions d'organisation, 2015.