

Techniques de vente

NIVEAU : LICENCE PROFESSIONNELLE

PRÉSENTATION DE LA FILIÈRE

Prospection, argumentation, closing et fidélisation.

OBJECTIF GÉNÉRAL

Développer des compétences directement mobilisables en techniques de vente, comprendre ses processus, utiliser les outils professionnels, analyser les situations et évoluer progressivement vers des fonctions de coordination, de pilotage ou d'expertise.

DÉBOUCHÉS POSSIBLES POUR CE NIVEAU

Chargé de développement / chargé de mission en Techniques de vente

PROFIL DU NIVEAU

Spécialisation, gestion de dossiers ou de projets et prise de responsabilité.

AXES D'APPRENTISSAGE

- Développer une expertise fonctionnelle
- Conduire un dossier ou un projet
- Mobiliser les outils numériques et les données
- Prendre des responsabilités de proximité