

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSURANCE, BANQUE, FINANCE : CHARGÉ DE CLIENTÈLE (QUIMPER)

## PARCOURS CONSEILLER GESTIONNAIRE DE CLIENTÈLE SUR LE MARCHÉ DES PARTICULIERS EN BANQUE ET ASSURANCE

**L3**

**UE 2 PRATIQUES DE L'ACTIVITÉ BANCAIRE ET D'ASSURANCE**

### Fondamentaux de la vente

#### Présentation

---

FONDAMENTAUX DE LA VENTE

##### Objectifs pédagogiques

- Préparer un entretien de vente
- Conduire un entretien de vente
- Analyser ce qui se passe au cours d'un entretien de vente

##### Principaux thèmes abordés

Rappels sur l'environnement de l'activité de vente

- > La prise de rendez-vous avec les clients
- > La préparation des rencontres
- > Les outils commerciaux (les supports d'informations sur les clients, les outils de suivi et de pilotage de son activité commerciale : indicateurs,...)

Structuration des entretiens de vente

- > La vente rapide
- > Les 5 phases de la vente conseil

Les cinq grandes phases des entretiens de vente en pratique

- > La conduite de l'élaboration de la conviction, la réponse aux questions du client et le traitement des objections
- > La conclusion d'un entretien de vente : concrétisation par l'obtention de l'achat, puis prise de congé (prévision de suivi et planification des rencontres ultérieures)

Identification des façons de résoudre trois questions pratiques relativement fréquentes :

- > Faire face aux clients agressifs
- > Faire accepter un refus de vente
- > Différer le traitement

Optimiser sa gestion de la relation commerciale, dans le temps

##### Compétences à acquérir :

###### L'étudiant doit être capable de :

- Préparer un entretien de vente
- Conduire un entretien de vente
- Analyser ce qui se passe au cours d'un entretien de vente

## Modalités de contrôle des connaissances

---

### Session 1 ou session unique - Contrôle de connaissances

<b>Nature de l'enseignement</b>	<b>Modalité</b>	<b>Nature</b>	<b>Durée (min.)</b>	<b>Coefficient</b>	<b>Remarques</b>
EC	CT	Ecrit et/ou Oral	30	0.75	