Techniques de vente II

UE 41

Enseignant(s) responsable de l'UE : Catherine FRANKEN

Année d'études	Bloc 3
Acronyme	MKU31TVENT2
Nombre de crédits ECTS	3 (facteur de pondération)
Volume horaire	26 h (Q1 26 / Q2 0)
Période de l'année	Quadrimestre 1
Niveau du cycle	1er cycle
Cadre européen de certification	Niveau 6
Caractère dans le programme	Cours obligatoire dans le programme
Langue(s) d'enseignement	Français
Coordonnées du service	Campus de Bruxelles, Avenue Émile Gryson 1 (bât. 4C), 1070 Bruxelles
Mode d'évaluation	Unité évaluée en épreuve intégrée
UE prérequises	Néant
UE corequises	Néant

Liste des activités d'apprentissage

Activité d'apprentissage	Volume horaire	ECTS	Présence obligatoire
MK31TVT2 Techniques des ventes 2	26	3	NON

Contribution de l'UE au profil d'enseignement du programme

- **HE01** HE. 1. Au terme de sa formation, le bachelier en marketing résout des problèmes complexes en autonomie ou en équipe, dans le respect des prescriptions légales et des préoccupations éthiques, environnementales et sociétales de l'entreprise.
- **HE06** HE. 6. Au terme de sa formation, le bachelier en marketing prend en charge les actions de relation commerciales avec les différents acteurs, dont la clientèle par le biais de l'organisation d'événements, ainsi que de la participation à l'élaboration de campagnes publicitaires et d'actions promotionnelles.
- **RE01.2** ARES. 1.2 Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité
- **RE01.4** ARES. 1.4 Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles
- **RE02.1** ARES. 2.1 Négocier avec les différents acteurs
- **RE02.5** ARES. 2.5 Défendre ses projets avec persuasion et enthousiasme
- **RE03.6** ARES. 3.6 Choisir, utiliser et développer les outils et techniques adéquats pour le marketing direct, la vente et le merchandising
- **RE04.1** ARES. 4.1 Comprendre, interpréter et anticiper le comportement du client
- **RE05.6** ARES. 5.6 Planifier le travail des équipes commerciales

Autres connaissances ou compétences prérequises

Techniques des ventes 2

Néant

Descriptif des objectifs et des contenus de l'UE

Techniques des ventes 2

Objectifs

- Comprendre le processus de vente
- Connaître et utiliser des techniques de vente B2C et B2B
- Utiliser les techniques de vente adéquates en fonction d'une situation donnée
- Pouvoir être à l'aise dans la vente d'un produit ou d'un service !
- Etc.

Contenu

- Scénario de vente
- Méthodes de ventes variés B2C et B2B
- Utiliser la méthode de vente adéquate pour une situation donnée
- Etc.

Activités et méthodes d'apprentissage et d'enseignement

Techniques des ventes 2

- Scénarii expliqués en classe.
- Mise en pratique : jeux de rôle, application à un produit ou un service choisi ou sélectionné par l'enseignant
- Retours critiques
- Présentations hebdomadaires
- Etc.

Acquis d'apprentissage sanctionnés, spécifiques et contribuant à l'UE

Techniques des ventes 2

- De mener un cycle de vente complet
- De préparer les outils nécessaires à la force de vente
- D'être capable de s'exprimer devant un public
- Apprentissage opérationnel
- Etc.

Description des supports de cours indispensables

Aucun support indispensable renseigné.

Description des références et des supports complémentaires

Description	Accès à la source	URL
Toute l'UE : 1 Syllabus B2C et 1 syllabus B2B	Ce support de cours est disponible sur le campus numérique	—

Mode d'évaluation et de pondération par activité au sein de l'UE

Cette unité d'enseignement est évaluée en épreuve intégrée.

Janvier

Ensemble de l'UE

Examen oral	100 %	Type de questions : Examen oral	Examen à livre : Livre fermé
Il s'agit d'une mise en situation de vente B2B, réalisée avec le chargé de cours.			

Août			
Ensemble de l'UE			
Examen oral	100 %	Type de questions : Examen oral	Examen à livre : Livre fermé
Il s'agit d'une mise en situation de vente B2B, réalisée avec le chargé de cours.			