

SYLLABUS MFA-702-2020 TECHNIQUES DE VENTE (en salle de marché)

Durée : 15H

Langue : Français

ANIME PAR

LOCUSSOL Henry-René Président-Fondateur de Numa Finance
& Intervenant à l'école de Management Audencia (France)

► **DESCRIPTION DU COURS**

Après avoir suivi ce cours, vous serez capable de :

- ✓ Négocier avec une clientèle de particuliers
- ✓ Négocier avec clientèle d'institutionnels
- ✓ Négocier entre intermédiaires

► **OBJECTIF DU COURS**

L'objectif du cours est permettre à l'étudiant de découvrir un certain nombre de techniques de négociation dans différents domaines et d'être capable de les utiliser en situation réelle

► **COMPÉTENCES VISÉES PAR LE COURS**

LG03 - Analyse : Adopter des approches transversales

LO04 - Action : Etre force de proposition, prendre des initiatives

LG05 - Action : Evaluer, prévenir et gérer les risques à court, moyen et long terme

► **CONCEPTS ENSEIGNÉS**

- ✓ Gestion des données clients
- ✓ Processus légaux
- ✓ Relation client

► **MÉTHODE PEDAGOGIQUE**

Mise en situation

▶ **TRAVAIL ATTENDU**

Travail personnel avant chaque séance : lire les chapitres concernés

▶ **BIBLIOGRAPHIE**

néant

▶ **MÉTHODE D'ÉVALUATION**

100 % : Examen Final sous forme d'1 QCM sans documents et sans calculatrice.