

# 06320002 - Démarche commerciale dans la banque assurance : les fondamentaux

Crédits ECTS	4
Volume horaire total	28
Volume horaire CM	12
Volume horaire TD	16

## Responsables

P. BONNAN

## Formations dont fait partie ce cours

Licence Professionnelle Commerce en Banque-Assurance

## Objectifs

Approfondissement des méthodes de vente à l'aide de mises en situation bancaire et/ou assurances sur des cas vécus en agences

### CONNAISSANCES A ACQUERIR

Maîtrise de l'entretien commercial avec négociation

### COMPETENCES CIBLES

Autonomie en situation réelle de négociation

## Contenu

REPRISE DES BASES DE LA VENTE ET MISE A NIVEAU NEGOCIATION (APPROFONDISSEMENT) GESTION FORCES DE VENTE

## Contrôles des connaissances

Oral individuel 1h Nature des Travaux et pondération : Préparation et simulation avec l'enseignant d'un entretien de négociation complet

## Informations complémentaires

MODALITES PEDAGOGIQUES / NATURE DES SUPPORTS Bagages POWER POINT , transparent et échanges sur le vécu **PRE-REQUIS EN TERMES DE CONNAISSANCES** Maîtrise des différentes étapes d'un entretien simple de vente **LECTURE(S) CONSEILLEE(S) :**  
GESTION FORCES DE VENTE EDITION ORGANISATION

## Renseignements pratiques

[iaelyon School of Management](#)

Université Jean Moulin

1C avenue des Frères Lumière

CS 78242

69372 Lyon cedex 08

Téléphone : +33 (0)4 78 78 70 66

[Sur Internet](#)

## Stages et carrières

Stages, alternance, emploi : entreprises, déposez vos offres à destinations des étudiants et diplômés de l'iaelyon, consultez le calendrier des stages et la CVthèque.

> [Accès Link'iaelyon](#)

Mise à jour : 5 avril 2018