PLAN DE SEQUENCE

ACTIVITE 2 : Suivi, prospection des clients ou contacts avec les usagers

Objectif général de la séquence: A2T1 : La préparation du suivi, de la prospection ou du contact

Séance n°1 **4 x 55'**	**Objectifs intermédiaires**	**Définir l'objet du contact**	- **Définir et comprendre le métier d'attaché commercial** - **Définir l'objet du contact et y associer le document professionnel référent**
Séance n°2 **4 x 55'**	**Objectifs intermédiaires**	**Rechercher, sélectionner et exploiter les informations nécessaires au contact :** - **Le contexte professionnel** - **L'interlocuteur**	- **Distinguer les différentes sources d'informations** - **Rechercher les informations** - **Consulter et exploiter les informations**
Séance n°3 **2 x 55'**	**Objectifs intermédiaires**	**Déterminer le mode de transmission**	- **Distinguer les différents modes de transmission** - **Sélectionner les modes de transmissions adaptés aux informations à transmettre**
Séance n°4 **4 x 55'**	**Objectifs intermédiaires**	**- Préparer le message**	- **Identifier les différents types de messages commerciaux** - **Analyser, caractériser et rédiger le message**
Séance n°5 **55'**	**Evaluation sommative**	**Séance n°6**	**Correction de l'évaluation**