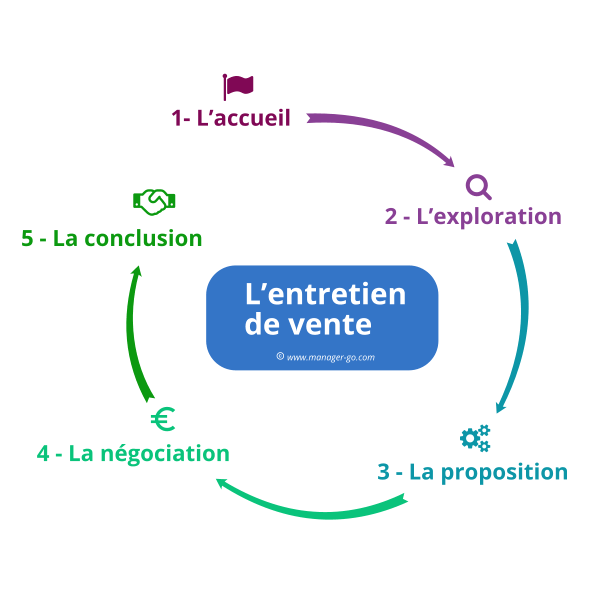
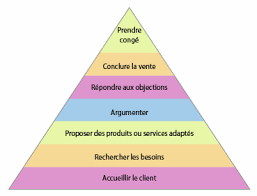
|  |
| --- |
| LP Tristan Bernard |
| Rédiger un entretien de vente pour le mener. |
| Oraliser sa préparation écrite ! |

[](https://www.google.fr/url?sa=i&url=https://www.manager-go.com/vente/entretien-de-vente.htm&psig=AOvVaw1-WoD4VOSE5SCuAsLogmQZ&ust=1584452116934000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCICOxKCOn-gCFQAAAAAdAAAAABAT)

|  |
| --- |
| CORPELCaroline  31/03/2020 |

[](https://www.google.fr/url?sa=i&url=https://www.pinterest.com/pin/321022279684198737/&psig=AOvVaw1-WoD4VOSE5SCuAsLogmQZ&ust=1584452116934000&source=images&cd=vfe&ved=0CAIQjRxqFwoTCICOxKCOn-gCFQAAAAAdAAAAABAi)

**Objectifs** : - S’exercer à mener un entretien de vente simple.

- Proposer un produit

**Compétences** : rédiger des phrases simples, formuler l’interrogation, effectuer une analyse.

**VOS MISSIONS**

Ressources :



Vidéo 1 déjà vue : « l’appareil photo »

<https://www.youtube.com/watch?v=v4PJTtqfx6g>



Vidéo n° 2 : Le skeet :

<https://www.youtube.com/watch?v=Ozn-qAzgJfE>

**Ecoutez bien les propos du vendeur dans la situation de vente n° 1 puis n°2.**

**Rédigez les propos ci-dessous (annexe 1).**

Annexe 1 :

Magasin : ……..

Magasin : ……..

|  |  |
| --- | --- |
| **Vidéo n° 1 : l’appareil photo** | **Vidéo n° 2 le skeet** |
| -Phrase d’accueil :  « …  -Recherche des besoins (les questions posées) :  « ……………..  « …………..  « …………..  **Corrigé :**  -Phrase d’accueil :  « …  -Recherche des besoins (les questions posées) :  « ……………..  « …………..  « ………….. | -Phrase d’accueil :  « …  -Recherche des besoins (les questions posées) :  « ……………..  « …………..  « …………..  **Corrigé :**  -Phrase d’accueil :  « …  -Recherche des besoins (les questions posées) :  « ……………..  « …………..  « ………….. |

**Quelles sont les 3 étapes les plus importantes selon le vendeur ? (annexe 2)**

<https://www.youtube.com/watch?v=l7HRrTSvCMQ>

**Annexe 2** :

**Corrigé :**

Etape 1 :

Etape 2 :

Etape 3 :

ETAPE 1 : …………………………………………….

ETAPE 2 : ……………………………………………

ETAPE 3 : …………………………………………….

 **Voici une liste des différentes phases de la vente, commencez par remettre cette liste dans le bon ordre puis associez les différents extraits de la vidéo à chaque phase:** **(annexe 3):**

<https://www.youtube.com/watch?v=7l2u05x3QUM>.

**Annexe 3** : Compréhension orale de la vidéo « *Le bon vendeur en produits biologiques* ».

N° …. : Conclusion de la vente (obtenir l’accord du client) N° 1 : ………………………………..

N° … : Vente additionnelle N° 2 : ………………………………

N° … : Accueil du client N° 3 : ………………………………..

N° ….: Présentation du produit N° 4 : ……………………………….

N°.. …: Encaissement et prise de congé N° 5 : ………………………………

N° …. : Recherche des besoins du client N° 6 : ………………………………

N° …..: Réponses aux éventuelles objections N° 7 : ………………………………..

**Ecrivez les propos du client et du vendeur selon les étapes avec l’aide donnée en page N°4 :**

N° 1 : ………………………………..

-……………………….

-………………………..

N° 2 : …………………………………

N° 3: ………………………………..

-……………………….

-………………………..

N° 4 : ………………………………..

-……………………….

-………………………..

N° 5 : ………………………………..

-……………………….

-………………………..

N° 6 : ………………………………..

-……………………….

-………………………..

N° 7 : ………………………………..

-……………………….

-………………………..

**Annexe 4** : L’entretien avec le propos du client et du vendeur :

L’entretien de vente écrit : https://www.youtube.com/watch?v=7l2u05x3QUM

**Transcription**

« *Le bon vendeur en produits biologiques* ». .

 Bonjour madame

 Bonjour

 Qu’est –ce que je peux faire pour vous ?

 J’aimerais savoir ce qu’il faut que j’achète pour un déjeuner diététique

 Alors d’abord qu’avez-vous l’habitude de prendre le matin ?

 Bah pas grand-chose mais je sens qu’il est vraiment important pour moi que je prenne un bon petit déjeuner

parce que je suis très active, je déjeune tard, jamais avant 13h

 Alors qu’entendez-vous par « pas grand-chose » ?

 Une tasse de café parfois… parfois une tranche de pain

 D’accord, vous recherchez donc un petit déjeuner suffisamment copieux pour avoir de l’énergie toute la journée

mais équilibré, c’est ça ?

 Tout à fait

 Bien. Dans ce cas je vous propose peut être de prendre une purée d’amande, voyez à mettre sur du pain de mi complet…

Ou de la confiture si vous préférez ?

 Oui j’aime pas l’amande

 D’accord

 Une confiture, ah bah oui mais laquelle ? Il y a tellement de choix…

 C’est vrai qu’on a plus de 7 références pour la confiture et près de 20 pour la purée de fruits, alors…

 Vous pourriez m’aider à en choisir une… sans trop de sucre ?

 Bien sûr, alors par contre ce sera une purée de fruits hein parce que la confiture a toujours du sucre ajouté. Voyez

par exemple cette purée de fraise, elle contient 56% de fruits, elle est sans colorants, sans conservateurs, sans

sucres ajoutés, de la pectine de fruit, du citrate de calcium

 Et y’a pas trop de calories ?

 Bah beaucoup moins qu’avec une confiture en tous cas.

 Hum

 Tenez comparez, on prend une confiture… 253 kilo calories, et la purée 153.

 Ah ouais, en effet… Bon bah je vais prendre la purée de fraises.

 Très bien.

 Et concernant le miel, est-ce que je peux en prendre le matin ?