

6 Vente - Art de la Vente
Cours suspendus – 3^{ème} partie du travail à distance
Dialogue de vente

Bonjour à tous, j'espère que tout va bien pour vous et pour vos proches! Voici la troisième partie de notre travail à distance durant cette suspension de cours.

Je me tiens à votre disposition si vous avez des questions ou pour quoi que ce soit.

mongiovi_angelique@hotmail.com

0494/54 34 40

Bon travail, Mme Mongiovi

✓ **Consignes**

Rédige un scénario de vente qui pourrait avoir lieu sur ton lieu de stage en y incluant les fiches analytiques produits que tu as réalisées au préalable dans la première partie du travail à distance.

Attention, il est indispensable d'y retrouver les points suivants :

- L'accueil du client ;
- La recherche des besoins (les 3 types de question) ;
- Une motivation d'achat ;
- Les mobiles d'achat ;
- La reformulation ;
- La présentation du produit et son argumentation ;
- La construction d'une bonne argumentation (RAPAR) ;
- Un frein à l'achat ;
- La présentation et justification du prix ;
- Une objection et réfutation ;
- Une vente complémentaire ;
- Une technique de conclusion de vente ;
- La carte de fidélité et le service après-vente ;
- La prise de congé.

