

Aux élèves de cinquième techniciens commerciaux-techniciennes commerciales.

Chers élèves,

J'espère que vous allez bien et que vous gardez le moral malgré cette période très troublée.

Afin de ne pas trop perdre de temps, je vous demande de travailler sur votre épreuve de qualification.

Pour ce faire, vous allez vous munir de la farde qui explique cette épreuve de qualification que je vous ai distribuée au mois de janvier.

Ensuite, vous prenez le petit dossier « Présentation du travail écrit ».

Une fois ce document en votre possession, vous suivez scrupuleusement le canevas suivant :

- Vous relisez la feuille de présentation qui débute par « Tu travailles en tant que vendeur spécialisé au sein de la boutique « L'Oie Cire » à Rebecq ». Vous vous remémorez la scène de l'épreuve... A ce stade, ne réalisez pas encore le dialogue de vente : vous devez d'abord découvrir la théorie !
- Ensuite, vous relisez la cinquième page du dossier sur les types de clients et sur les bonnes réactions des vendeurs (La page 71) Cette matière avait déjà été étudiée en classe.
- En troisième lieu, vous réalisez l'exercice de la page 88 sur les étapes de la vente (Magasin d'articles de sport) Vous complétez les deux tableaux des questions 1 et 2 après lecture du dialogue.
- Pour suivre, vous lisez l'activité 5 de la page 111 et grâce à cela, vous faites correspondre par une flèche chaque avantage à la caractéristique appropriée.
- En cinquième lieu, vous répondez aux 4 situations des pages 113 et 114 après avoir lu et compris le petit tableau qui se trouve au-dessus de la page 113.
(Avantage particulier, soutien, avantage personnalisé et question de contrôle)
- La phase suivante consiste à différencier les techniques de réfutation des objections.
Vous réalisez l'activité 9 de la page 116. Attention : plusieurs possibilités de réponses sont parfois possibles !
- Pour en terminer avec la partie « plus théorique », vous allez réaliser l'activité 10 des pages 116, 117 et 118. Vous repérez bien et vous comprenez bien les 4 techniques pour vendre le prix (+, -, X et :)
Pour ces 3 pages, vous répondez aux questions a) et b) de la page 117, vous complétez le document 12 de la page 118 et vous réalisez l'exercice du bas de la page 118.
- Une fois, tous ces exercices réalisés, vous allez reprendre la première feuille du dossier que vous avez déjà parcourue en début de travail et vous allez créer et rédiger un dialogue de vente complet !

Je vous demande de bien reprendre toutes les consignes énoncées. Vous allez bien sûr vous aider de la partie théorique que vous avez découverte ! Vous pouvez écrire ce dialogue à la main ou utiliser votre PC.

- Pour terminer, je vous demande d'ailleurs de reprendre vos choix de théorie dans le tableau des pages 2, 3 et 4 du dossier. Ce tableau commence par : type de client choisi (+éléments qui le prouvent)

Remarques : 1) Vous n'êtes pas obligé d'ajouter une vente additionnelle.

2) Les mots suggestifs sont des mots utilisés par le vendeur pour flatter le client et pour valoriser son choix ! Exemples : superbe, magnifique, nouveau, économique, gratuit, garantie, simple, facile etc.

Si vous éprouvez une difficulté, vous pouvez toujours me contacter au 067/638019 ou au 0494/476474.

Mon adresse mail : vandavelde.bertheau@skynet.be

Ce travail sera à me remettre à la rentrée !

Je vous souhaite un très bon travail. Prenez bien soin de vous et des autres.

A très bientôt j'espère.

Van de Velde Alain.