

Chères élèves, chers élèves,

Voici deux petits exercices à préparer

Ils vous seront bien utiles. Le premier vous permettra de vous rappeler des techniques de justifications du prix de vente et de conclusion de la vente.

Quant au second, ce sera la préparation parfaite pour votre prochaine évaluation (sauf pour celles qui l'ont déjà réalisée). Préparez donc cela avec sérieux. Et, au besoin, bien sûr, remettez-vous en ordre.

N'hésitez pas à vous aider de votre cours.

Bon travail,

Pour le reste, soyez prudents,

M. Collin

## Exercice 1

### Mise en situation

Tu es vendeur (se) à la maroquinerie "Sac à Malices" à Nivelles. Une cliente souhaite acheter le portefeuille "Mélodie" de la marque "Le Tanneur".

Elle a été étonnée par le prix, mais fort de tes talents de vendeur, tu es tout à fait capable de défendre ton prix grâce aux techniques vues ... en classe.

Une fois ton prix justifié, il te faudra par après conclure la vente. Et là aussi, tu appliqueras certaines techniques...

### Présentation du fabricant/de la marque du portefeuille à vendre

LE TANNEUR propose des gammes complètes de portefeuilles, serviettes, sacs et bagages. Les collections, fabriquées selon la tradition des maîtres maroquiniers s'adressent à une clientèle existante, séduite par des accessoires de mode de grande qualité.

Maison élégante et créative, LE TANNEUR, interprète la mode pour n'en garder que l'essence. C'est sur ce positionnement clair, différent et durable que LE TANNEUR s'appuie pour affirmer sa personnalité.

### Description du Portefeuille



#### **CUIR DE VACHETTE PLEINE FLEUR.**

Motifs neutres indémodables  
Coutures extra-résistantes garanties 10 ans  
Doublure polyester .  
Accessoires métal brillant.  
Porte carte inclus (5 emplacements)  
**Référence:** TML3300.  
**Dimensions :** 9x12,5 cm

#### **Entretien**

**Garantie Le Tanneur :** 2 an. .

#### **Entretien préconisé :**

Le **cuir** pleine fleur s'entretient avec une crème nourrissante spécial **cuir**.

Le **cuir** pleine fleur se nettoie à l'aide d'un chiffon doux légèrement humide.

Sur les parties les plus usées utiliser une crème ton sur ton spécial **cuir**.

Protéger le produit de l'humidité.

Eviter les contacts avec l'eau.

Eviter les contacts avec des surfaces abrasives

#### **Motif**

Disponible en rouge, noir et marron

**Prix: 79 €**

#### **Produit complémentaire conseillé:**

- Porte monnaie zippée (10 x 6 cm) dans les mêmes tons, prix 29€
- Kit de produit d'entretien: 12€

#### **Informations commerciales**

- Un relevé du stock montre qu'il ne reste plus que 2 portefeuilles en rouge et un en noir et un en brun.
- Ensemble Portefeuille et portemonnaie pour **99€**
- Crème nourrissante pour cuir d'une valeur de 12€ offerte pour tout achat de 90€ minimum pour tout achat avant le 20 février 2011

**Tâches à réaliser**

Grâce à toutes les informations relatives au produit, à la marque et au magasin qui sont à ta disposition, tu as toutes les possibilités pour justifier le prix de vente et conclure la vente.

**Consignes**

Utilisez 4 techniques différentes (sur les 5 vues en classes) pour justifier le prix de vente

Par après, utilisez 4 techniques différentes (sur les 5 vues en classes) pour conclure la vente

Dans les tableaux ci dessous, notez dans la première colonne la technique utilisée et dans la seconde les propos du vendeur.

**Faites attention à l'expression. Veuillez à vous exprimer comme un vendeur et assurez-vous que les réponses du vendeur soient cohérentes. Justification du prix de vente**

Techniques	Réponses du vendeur

**Conclusion de la vente**

Techniques	Réponses du vendeur

## **Exercice 2 : Adapte ton style de vendeur aux types de client**

**Sur base des descriptions de ces clients, comment t'adapterais-tu à leur style?**

### ➤ **Le client méfiant**

#### **Attitude du client :**

*Celui-ci parle très peu et reste très attentif à vos explications. Sans trop le montrer, il prend la peine de prendre vos mots un par un pour en tirer une conclusion. A la moindre anomalie, il tourne ses talons sans vous dire ce qui, pour lui, a sonné faux dans votre discours.*

#### **Quels seront tes attitudes et propos comme vendeur ?**

Attitudes:.....

.....

.....

Type de propos:.....

.....

.....

### ➤ **Le Pinailleur**

#### **Attitude du client :**

*Il n'est jamais content. Il trouve toujours quelques chose à critiquer. Il est pointilleux sur certains points de détails.*

*Ce client reste très souvent fort calme et prend un certain plaisir à chercher le défaut*

#### **Quels seront tes attitudes et propos comme vendeur ?**

Attitudes:.....

.....

.....

Type de propos:.....

.....

.....

#### **Quels « mots », expressions seraient utiles à placer dans l'entretien ?**

.....

.....

.....

.....