

## SAE Ventes

Durant SAE nous avons dû créer des objets qui ont pour but de nous aider à la vente de produits locaux qui on été choisis à l'avance. Comme on peut le voir on a dû créer des cartes de visite a nos noms et un tableau tarifaire avec des tarifs déjà définis de plus nous avons parlé en HT car nous vendions à des professionnels.

LES PETITS FRUITS

**Montégut Hugo  
Commerciale**

☎: 07-83-64-77-13  
✉: hugomontegut25@gmail.com

8842 RUE DU LAYRIS, 65710 CAMPAN  
ÉTABLISSEMENT OUVERT : 10:00-12:30, 14:30-18:00  
LES PETITS FRUITS .FR  
05 62 95 49 50

LES PETITS FRUITS

**LES TARIFS HORS TAXE :**

LES CONFITURES	Prix en Euros HT
Confiture en 325 grammes	3.85
Confiture en 220 grammes	3.55
Confiture en 220 grammes allégée en sucres	3.55
Confiture en 85 grammes	2.80

  

LES FOLIES FROMAGE	Prix en Euros HT
800 grammes seulement pour la restauration	30.00

LES PETITS FRUITS

Le fait de créer cela nous a permis de nous mettre dans le rôle d'une vraie commerciale avec des documents techniques et la création d'un plan de vente pour le déroulement de l'entretien.

LES PETITS FRUITS

**LA GAMME CONFITURE AVEC DES SAVEURS D'EXCEPTION**

<p><b>Confiture 85 g</b> Cerise noire au piment d'Espelette Litchi Framboise à la rose Orange saveurs pain d'épices</p>	<p><b>Confiture 220 g allégée en sucre</b> Cerise noire allégée Fraise Mira des bois allégée Figue blanche allégée Myrtille allégée</p>
<p><b>Confiture 325 g</b> Fraise Mira des bois Orange à l'armagnac Pêche de vigne Pomme Poire Cassis Velours de Framboise</p>	<p><b>Confiture 220 g</b> Eglatine Figue blanche Mûre à la violette (gelée) Pissenot (cerise Fraise miel) Câs (gelée abricot amandes) Autonne (coing poire noir) Hiver (châtaigne zestes d'orange)</p>

LES PETITS FRUITS

Présentation d'entreprise

MAURICE GUILLAUME 1982  
& PATRICK LESGARDS

ARTISANAT

L'ARÔME  
NATUREL

LES PETITS  
FRUITS

8842 RUE DU LAYRIS, 65710 CAMPAN  
ÉTABLISSEMENT OUVERT : 10:00-12:30, 14:30-18:00  
LES PETITS FRUITS .FR  
05 62 95 49 50

Comme vous le voyez au-dessus nous avons dû apprendre les goûts et les contenances de chaque produit pour réaliser une meilleure vente. De plus nous avons créé un flyer avec les infos de l'entreprise pour pouvoir la faire découvrir à nos clients et cela était d'une grande aide.

Le souci majeur que j'ai trouvé c'est que la vente était au final tout le temps conclut nous n'avions pas de refus c'était dommage. Le point fort c'est que, nous avions tous une objection et elle était différente à chaque passage.