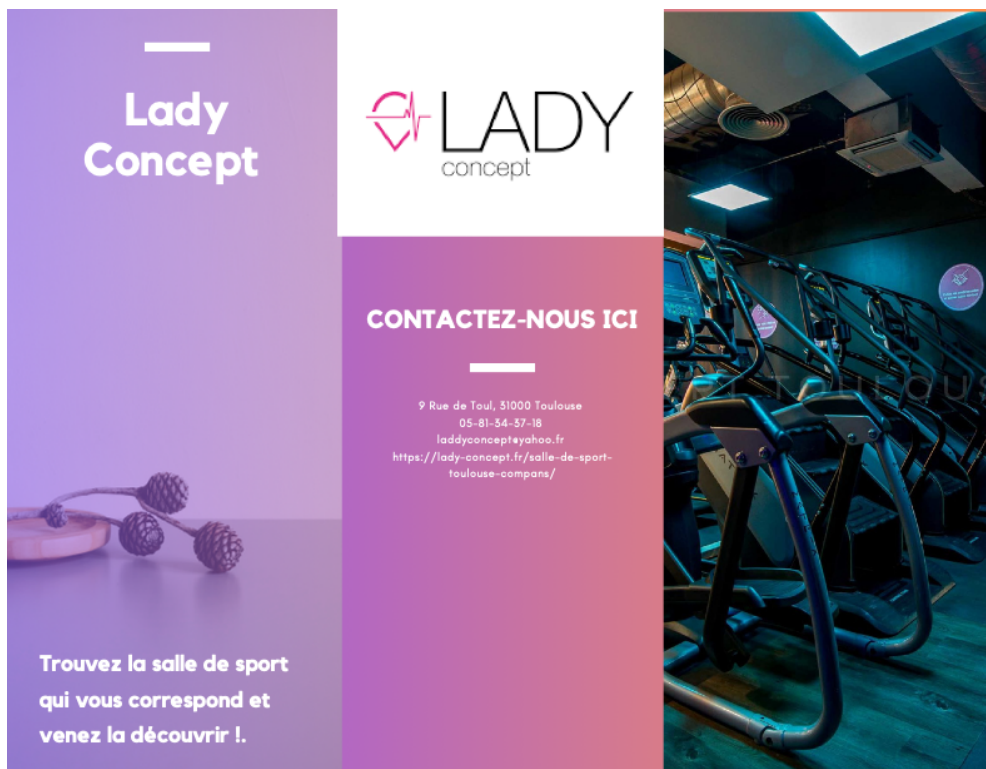


SAE Vente

Lors de cette SAE nous avons été mis en groupe de deux pour vendre des produits ou des services, nous avons trois choix pour notre entretien de vente, mon groupe est tombé sur l'entreprise Laddy Concept.

Pour cela nous avons dû créer des objets commerciaux, comme vous le voyez ci-dessous l'on voit notre plaquette commerciale que nous avons proposée à notre acheteur durant l'entretien.

Pour cette SAE nous pouvions choisir notre acheteur est donc préparé l'entretien en amont avec lui, or le jour de l'oral notre acheteur avait un rôle défini que nous ne connaissions pas.



Cette SAE nous a permis de nous mettre dans des circonstances pas habituelles car nous étions avec un client qui avait des exigences auxquelles nous devions répondre assez rapidement et de façon correcte et cohérente avec leurs demandes.

Le point le plus dur de cette SAE a été de vendre le produit à deux car il faut faire en fonction de votre partenaire de ce qu'il dit ou pas au client, nous avons eu des cours exprès pour apprendre à faire cela avant l'évaluation finale.

Nous avons créé aussi un bon de commande, pour la fin de l'entretien, le fait de créer tous ces objets commerciaux nous a permis de développer une création en nous et on a dû apprendre les codes de cela. En met ce qu'il faut et ce qu'il ne faut pas pour pouvoir satisfaire le client.

BON DE COMMANDE

DATE : _____

NOM :

TÉLÉPHONE :

ADRESSE :

[illegible]

NOTES

SOUS TOTAL :

REMISE :

TVA : _____

TOTAL : _____

Cette SAE a été bénéfique pour car j'ai développé encore des qualités pour être un meilleur commercial et c'est ce que je veux faire plus tard donc j'ai beaucoup aimé travailler cette SAE.