

SAE Vente S2

La SAE Vente du second semestre est un projet en groupe de 2 dans lequel le but était de préparer un entretien de vente complexe sous forme d'un oral de 20 minutes avec un client et le groupe de 2 personnes étaient les vendeurs. Lors du semestre nous avons vu 3 cas qui pouvait être notre sujet de l'oral, il y avait le cas Ruckfield, le cas Pago et le cas Lady concept.

Ainsi, pendant nos cours nous devions analyser et préparer chaque cas pour sortir les informations essentielles, préparer un plan découverte du client, préparer des avantages, des inconvénients, savoir répondre à chaque objection en vue d'être prêt et d'avoir toutes les ressources pour l'oral de fin de semestre.

Ce projet et cet oral, est donc concrètement une mise en pratique de ce que nous avons vu et préparer lors de nos cours de négociation et prospection. En effet, pour l'oral, nous devions préparer la prise de contact avec le client, connaître le client avec la phase découverte, le convaincre en proposant plusieurs arguments et répondre aux objections du client et en abordant le prix puis conclure en signant un bon de commande ou prévoir un second rendez-vous.

Pour cela, il nous fallait rassembler tout le travail de chaque étudiant, le perfectionner et le structurer comme nous le souhaitions et de la meilleure façon pour réaliser un oral et plus précisément un entretien de vente avec un client.

Je trouve que ce projet nous met vraiment en situation d'entretien de vente et nous prépare pour le futur si nous travaillons en tant que commercial. J'ai vraiment apprécié ce projet, car il nous montre aussi les difficultés que nous pouvons rencontrer dans le monde du travail.

De plus, je pense qu'il nous met dans les conditions réelles du travail et nous forme pour plus tard. En effet, un entretien avec un client ne se passe jamais comme on le pense, on doit toujours réussir à s'adapter et à trouver une solution pour aboutir à une vente.

Ainsi, grâce à cette SAE et cet oral, je pense être suffisamment capable de préparer un entretien de vente complexe et de le mener à bien grâce aux ressources apprises et vu en cours et grâce au travail fournis et aux compétences acquises puisque je sais par exemple, respecter l'ordre et les étapes de la négociation commerciale, je sais aussi adapter ma communication verbale et non verbale en fonction de la situation commerciale.