

## SAE Vente S1

Le Raid Vente est un gros projet étudiant dans lequel pendant 1 semaine par groupe de 4 étudiants nous devions vendre des produits locaux et artisanaux des Hautes-Pyrénées que 4 entreprises nous ont fournis.

Pendant, le Raid vente nous devions trouver des endroits pour tenir un stand et vendre nos produits. Nous avons donc démarché des mairies pour avoir une place aux marchés. Nous avons démarché des centres commerciaux pour tenir le stand devant l'entrée ou à l'intérieur.

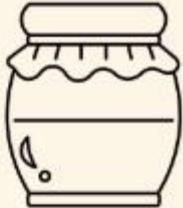
Le Raid Vente nous permet donc de mettre en application les compétences acquises pendant les cours de ventes et de négociations c'est à dire, savoir préparer un entretien de vente, mener un entretien de vente simple et mener un entretien de vente complexe. Le résultat financier du Raid Vente prouve que j'ai acquis les compétences nécessaires pour la vente de produits.

Ainsi, pendant ces cours de ventes nous avons appris différentes méthodes de ventes et différents types d'entretiens de ventes comme l'entretien de vente classique avec la phase découverte du client, puis aborder le prix et conclure. Cela permet d'être préparé aux différents prospects auxquels je pourrais être confronté. Or, pendant le Raid Vente j'ai mobilisé certaines techniques vues en cours et a d'autre moments (en fonction du prospect et de l'attention qu'il me portait) j'ai utilisé le capital sympathie et j'ai joué sur les émotions pour réussir à vendre. J'ai pu aborder le client, pour expliquer notre projet puis j'ai pu découvrir les clients pour connaître leurs besoins et tenter de vendre nos produits. La plupart des clients n'étaient intéressés par aucun de nos produits mais comme nous étions des étudiants pour le geste et pour nous aider, ils nous prenaient souvent au moins un produit. Ainsi, je pense être capable de réaliser un entretien de vente avec un client potentiel pour le convertir en client et lui vendre des produits ou des services.

En effet, je pense cela, car lors du Raid Vente, mon équipe et moi-même avons réussi à vendre la totalité des produits qui nous été confiés soit environ 3800€ et j'ai réussi à obtenir la note de 20/20 ce qui montre que je suis en capacité de réaliser des entretiens de vente simple et complexe avec tout type de clients et que j'ai toute les compétences requises pour réussir.

Voici l'une des affiches que nous avons faites pour communiquer sur les produits à vendre lors du Raid Vente :

**du 10 au 18  
décembre**  
Vente de produits  
locaux et artisanaux



**Maison Larrouyet**



**L'Odyssée d'Engrain**



**Apiculture Lauragaise**



**BIENVENUE**

**O'BERCAIL**

**Avril parfum**

