

Rapport Cour de Vente S1

Au cours du semestre 1, j'ai acquis des compétences essentielles dans le domaine de la vente. Les cours ont été axés sur l'interaction et la pratique, nous permettant de nous immerger dans des situations de vente réelles à travers des simulations et des études de cas. Ces exercices m'ont non seulement familiarisé avec les techniques de vente, mais m'ont également permis de développer un vocabulaire spécifique adapté au secteur. J'ai appris à communiquer de manière claire et persuasive, en utilisant des arguments de vente et en gérant les objections des clients. De plus, les projets de groupe et les exercices de présentation m'ont aidé à perfectionner mes compétences en gestion du stress, en travail d'équipe et en résolution de problèmes. En résumé, cette première expérience en vente m'a fourni les bases nécessaires pour comprendre les dynamiques commerciales et développer des compétences pratiques indispensables dans ce domaine.

Remerciements

Je tiens à exprimer ma sincère gratitude envers Monsieur Cantan pour son enseignement approfondi sur la posture de vendeur et les précieux conseils qu'il nous a prodigués pour réussir dans le domaine de la vente. Ses connaissances pointues et son expérience pratique nous ont permis de comprendre les subtilités de l'art de la vente et de développer des compétences essentielles pour exceller dans ce domaine. De plus, je souhaite également remercier chaleureusement Madame Peyou Lauzin pour son implication remarquable dans la SAE. Sa clarté dans l'explication des consignes et des processus nous a grandement facilité la tâche et nous a permis de mener à bien nos projets avec efficacité. Ces deux enseignants ont joué un rôle déterminant dans notre apprentissage en vente, et je leur suis reconnaissant pour leur contribution à notre développement professionnel.