

Rapport cour de vente S2

Au cours du semestre 2, j'ai vraiment consolidé mes compétences en vente grâce à toutes sortes d'activités pratiques et de formations captivantes. Ce qui a vraiment marqué, ce sont les séances d'entretiens de ventes en binôme. Travailler à deux, c'était l'occasion parfaite pour mettre en pratique tout ce que j'avais appris en S1 dans des situations réelles. Et le top, c'était d'avoir immédiatement les retours de mon binôme et du prof. Ces séances m'ont vraiment aidé à affiner ma façon de communiquer, à écouter activement et à convaincre, des trucs essentiels pour réussir dans ce métier. En plus de ça, la formation d'acheteur qu'on a eue était hyper instructive. Ça nous a permis de mieux saisir comment ça se passe du côté du client. Comprendre ce qui motive les acheteurs, leurs besoins, leurs contraintes, ça m'a vraiment aidé à adapter ma façon de vendre de manière plus efficace et pertinente. Et puis, négocier avec de vraies entreprises, discuter de clauses spécifiques, c'était génial pour mettre en pratique ce qu'on avait appris. Chaque cas était différent, ça m'a vraiment poussé à m'adapter et à trouver des solutions créatives. Ce semestre 2 a été une vraie aventure où j'ai pu mettre en pratique tout ce que j'avais appris sur la vente. Entre les entretiens de ventes à deux, la formation d'acheteur et les négociations avec de vraies entreprises, j'ai vraiment consolidé mes compétences et gagné en confiance. Je suis sûr que toutes ces expériences m'ont préparé au mieux pour affronter les défis à venir dans le monde professionnel de la vente.