

Rapport cour de vente S3

Au cours du semestre 3, j'ai consolidé mes compétences en vente en me concentrant principalement sur les expressions non verbales et la construction d'une posture professionnelle lors des entretiens de vente. Ces cours ont été essentiels pour affiner ma communication non verbale et comprendre comment elle influe sur le processus de vente dans son ensemble. De l'accueil du client jusqu'à la conclusion de la vente, j'ai appris à adopter les bonnes postures, gestes et expressions faciales pour établir une relation de confiance et favoriser la persuasion. L'objectif principal était de développer une présence professionnelle et convaincante qui inspire confiance et crédibilité aux clients potentiels. En mettant l'accent sur ces aspects de la vente, j'ai acquis des compétences précieuses qui seront indispensables dans ma future carrière commerciale.

Remerciements

Je tiens à exprimer ma sincère gratitude à Madame Haouar pour son engagement et son dévouement tout au long du semestre dans l'enseignement de la matière. Sa passion pour le sujet et sa manière d'enseigner ont grandement contribué à enrichir notre compréhension et à stimuler notre intérêt pour le domaine de la vente. Ses explications claires et ses exemples concrets ont rendu les concepts plus accessibles et tangibles. Je lui suis reconnaissant(e) pour son soutien constant, ses encouragements et les précieux enseignements qu'elle nous a transmis. Merci infiniment, Madame Haouar, pour cette expérience d'apprentissage enrichissante et inspirante.