

Rapport cour de vente S3

Au cours du S4, les cours de vente se sont orientés vers la rédaction écrite d'entretiens de vente dynamiques, mettant en lumière des situations variées et spécifiques. Cette approche nous a permis de comprendre en profondeur les différences contextuelles et les divers scénarios que nous pouvons rencontrer dans le monde professionnel. Contrairement au S3, où la communication non verbale et l'apparence professionnelle étaient primordiales, cette phase a introduit des méthodes de travail axées sur la préparation écrite et la structuration détaillée des entretiens de vente. Nous avons appris à élaborer des scripts détaillés, à rédiger des argumentaires percutants, et à anticiper les objections potentielles. La diversité des cas étudiés nous a permis de nous adapter à différents types de clients et de situations, renforçant ainsi notre capacité à être flexibles et réactifs. Cette formation a également mis en avant l'importance de la documentation et de la préparation préalable, éléments essentiels pour mener des entretiens de vente réussis. En parallèle, nous avons continué à pratiquer des simulations d'entretiens de vente, mais avec une approche plus analytique et préparatoire. Cette combinaison d'exercices pratiques et théoriques nous a permis de développer une approche holistique de la vente, intégrant à la fois les aspects verbaux, non verbaux, et rédactionnels. Grâce à cette formation, nous avons acquis une compétence polyvalente en vente, capable de nous adapter à une variété de contextes et de clients, et de mener des entretiens de manière efficace et professionnelle.

Remerciements

Je souhaite exprimer ma profonde gratitude à Madame Aléo, notre professeure du S4, pour son accompagnement empreint de bienveillance et de dynamisme dans cet aspect plus théorique de notre formation. Ses cours, toujours très ludiques, nous ont permis d'aborder la rédaction écrite d'entretiens de vente dynamiques avec aisance. Grâce à elle, nous avons pu comprendre et assimiler les différentes situations de vente et l'importance de la préparation en amont. Madame Aléo a su rendre chaque leçon captivante et instructive, ce qui a grandement facilité notre apprentissage et notre progression en tant que professionnels de la vente.