

E3 : VENTE EN UNITE COMMERCIALE CCF 1 SITUATION D'ÉVALUATION VENDRE .COEF2

Réaliser la vente de produits

La situation d'évaluation de la vente produits s'organise via une simulation de vente en magasin réalisée par le jeune.

Cette simulation doit comporter l'ensemble des phases de la vente :

- Effectuer la découverte du client (accueil, recherche des besoins par le biais d'une technique de questionnement pertinente).
- Présentation des produits (3 maxi)
- Argumentation des produits (méthode CAP), conseils au client.
- Conclusion de la vente principale
- Proposition d'une vente ou service complémentaire (avec argumentation).
- Conclusion de l'entretien de vente (accord client, encaissement ou accompagnement en caisse, prise de congé)
- Traitement d'une réclamation.

Après la simulation de vente, la situation d'évaluation s'organise entre les évaluateurs et le candidat sous forme de questionnement.

Préparer la vente de produits

1. Définissez le potentiel de votre zone de chalandise.
2. Qui comptez-vous comme concurrents directs ?
3. Pourquoi sont-ils vos concurrents ?
4. Quels sont vos points forts et vos points faibles par rapport aux concurrents que vous avez déterminé ?
5. Quels est le profil type de la clientèle de votre rayon/magasin ? (Sexe, âge, CSP, PM).
6. Quels sont mobiles d'achat principaux de ce cœur de cible ?
7. En quoi est ce que votre assortiment répond aux besoins de votre clientèle principale ?
8. Quel est le matériel(s) et/ou outil(s) nécessaires à la vente, à préparer dès l'ouverture de votre magasin ?
9. Quel(s) document(s) et/ou outil(s) avez-vous pour construire vos argumentaires de vente ?

Auto évaluation de la prestation de communication.

C'est la 3eme phase de la situation d'évaluation VENDRE.

Question posée par les évaluateurs :

1. Comment évaluez-vous votre prestation de communication en termes de compétences (savoir – savoir être – savoir-faire) ?

FIN DE LA SITUATION D'ÉVALUATION AVEC L'APPRENANT