

Techniques de vente et négociation

La fonction de vente

Nom :

Prénom :

Répondez aux questions ci-dessous.

Vous pouvez vous aider de documents.

Qu'est-ce qu'un vente ?

.....
.....
.....
.....

Que peut-on vendre ? Citez au moins 3 types de produits

.....
.....
.....
.....

A qui peut-on vendre ? Citez au moins 4 types de prospects/acheteurs

.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce que la vente sédentaire ? Donnez 2 exemples

.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce que la vente itinérante ? Donnez 2 exemples

.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce que la vente par correspondance et à distance (VPC) ? Donnez 2 exemples

.....
.....
.....
.....

Qu'est-ce qu'un organigramme ? Réaliser un exemple d'organigramme en schéma

.....
.....
.....
.....
.....

Quelles sont les différentes missions du commercial ?

.....
.....
.....
.....
.....

Que faut-il faire pour représenter son entreprise ?

.....
.....
.....
.....
.....

Que faut-il faire pour négocier, vendre un produit ?

.....
.....
.....
.....
.....

Comment élargir sa clientèle ?

.....
.....
.....
.....
.....

Que faut-il faire pour conserver sa clientèle ?

.....
.....
.....
.....
.....

Citez 6 qualités fondamentales du vendeur.

.....
.....
.....
.....

Que doit savoir un négociateur ? Citez au moins 3 éléments.

.....
.....
.....
.....

Que doit savoir faire un négociation ? Citez au moins 3 éléments.

.....
.....
.....
.....

Comment doit être un négociateur ? Citez au moins 3 éléments.

.....
.....
.....
.....
.....