

SUJET D'EXAMEN DE 2^{ème} SESSION Semestres 1-3-5

Année universitaire 2021 – 2022

Intitulé de l'épreuve : Achat, vente, négociation commerciale

Semestre : 3

Nom de l'enseignant : Frédéric MANGIN

Licence : LEA

Modalités et durée de l'épreuve : écrite – 1h30

Document et/ou matériels autorisés : aucun

P 1/3

Sujet

Vous avez intégré le magasin « Glisse Urbaine » à Paris en tant que vendeur de trottinettes électriques. Dès le début de votre prise de poste et avant de rencontrer des clients, le dirigeant vous a donné différentes activités à réaliser afin d'optimiser vos ventes auprès d'une clientèle urbaine et exigeante.

Vous devez ainsi :
(5 points par réponse)

1. décrire la manière dont vous comptez structurer vos entretiens de vente en listant les étapes à aborder. Quels sont les intérêts de cette structuration ?
2. élaborer une grille (plan) de découverte des besoins et en préciser l'utilité
3. écrire un argumentaire de vente spécifique aux trottinettes électriques
4. élaborer une liste exhaustive d'objections possibles ainsi que les réponses associées
5. trouver des éléments permettant de faciliter la conclusion de la vente, sans avoir à baisser le prix de vente du produit concerné