

PHASE DE COMMUNICATION

Situation N°4

THEME

Vous êtes vendeur magasinier dans une entreprise commercialisant du mobilier de rangement.

Un client garagiste se présente à vous. Ce dernier a besoin de meubles pour stocker les pièces détachées de façon organisée.

Conseillez au mieux ce client, en respectant les phases de la vente : accueil, recherche des besoins, présentation de produits, argumentation, réponses aux objections, conclusion (vente additionnelle). prise de congé.

DOCUMENTATION

Voir ANNEXE 1 et ANNEXE 2.

PREPARATION

Vous disposez de 10 min pour organiser votre argumentation.

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 1999
Durée : 0 h 30 min	F e u i l l e	EP1.2 - Communication professionnelle
S U J E T 4		1/1 DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Magasinage et messagerie