Pour tester vos compétences en techniques de vente, votre tuteur de stage vous demande de traiter les questions suivantes :

1. Montrer l'utilité de la méthode SONCAS.
2. Formuler les réponses aux objections suivantes :

Objections	**Réponses aux objections**
a) Votre prix est élevé par rapport aux concurrents	
b) La semoule fine n'est pas saine car elle est transformée.	

3. Déterminer pour chaque phrase le type de motivation selon SONCAS. (2 points)
   a) Le prix me paraît un peu plus élevé.
   b) Je cherche un aliment sain et nutritif.
4. Classer les signaux d'achat ci-dessous en signaux verbaux ou non verbaux. (2 points)
   a) Le client demande des informations sur la texture de la semoule.
   b) Le client sourit et paraît plus rassuré.
   c) Le client se rapproche du produit et regarde la notice des ingrédients.
   d) Le client pose des questions sur le mode de préparation du produit