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

1. Que faut-il préparer avant d'entamer un entretien de vente avec un client ?
2. Formuler les réponses aux objections suivantes :

Objections	**Réponses aux objections**
a) Vos sacs sont chers.	
b) Votre marque n'est pas notoire.	

3. Déterminer pour chaque phrase le type de motivation selon SONCAS.
   a) Simple et facile à porter, c'est ce que je préfère.
   b) Très récent et à la mode, c'est ce que je cherche.
4. Classer les signaux d'achat ci-dessous en signaux verbaux ou non verbaux :
   a) Le client regarde le produit pendant plusieurs secondes
   b) le client pose des questions sur la qualité du cuir
   c) le client exprime son intérêt pour le produit
   d) le client fait un signe de tête affirmatif