Vous venez d'effectuer un stage dans Ma Collection, moyen magasin spécialisé dans la commercialisation du prêt –à porter. Votre tuteur vous demande de participer à la prise de certaines décisions et à l'aider à effectuer certaines tâches

Le gérant de **Ma collection** demande d'assurer un bon accueil, de valoriser le produit et d'aider le client à faire le bon choix afin de pouvoir satisfaire son besoin.

Travail à faire :

1- Présenter trois qualités d'un bon commercial
2- Quel est l'objectif de la vente additionnelle ?
3- On vous demande de découvrir le mobile d'achat de chaque client selon les situations suivantes **(Annexe 1)**

Annexe 1

Situations

Situations	Mobiles d'achat (SONCAS)
Client 1 : C'est une jolie jupe mais je ne suis pas sûr que ma fille partage cet avis avec moi	
Client 2 : Comment savoir qu'il s'agit de la dernière collection de chemises ? La collection de l'année dernière ne m'intéresse pas	
Client 3 : Je cherche une veste de chaque jour, à deux boutons seulement et facile à porter	

Client 4 : Vous êtes sûr que c'est 100% coton, vraiment ma peau est très sensible surtout lorsqu'il s'agit des sous-vêtements	
Client 5 : La fin de l'année s'approche, Quand est ce que va commencer la promotion chez vous ?	

4- Développer les caractéristiques ci-dessous en arguments solides à l'aide de la méthode CAP (Compléter l'annexe 2) :

Annexe 2

Caractéristique	Avantage	Preuve
Large choix de modèles de manteaux, de couleurs et de tailles		
Prix avantageux et meilleur rapport qualité prix		

5- Traiter convenablement les objections présentées dans l'annexe 3

Annexe 3

Objections	traitement
La mode évolue dans cesse, et votre magasin ne pourra pas suivre	
Mon magasin actuel répond	

parfaitement à mes besoins	