

Thématique : Commerce - Vente

Auteur : Joëlle Vivier-Merle (France)

PRÉSENTER DES PRODUITS/ARGUMENTER/CONVAINCRE

Public : Vendeur en magasin – Commercial pour les particuliers – Conseiller vendeur

Niveau : A2/B1

Durée : 2-3 heures

Tâche à réaliser : Présenter les caractéristiques d'un produit/service, construire des arguments, répondre aux objections

Objectifs communicatifs :

- ➔ Décrire un produit, un service
- ➔ Argumenter, préparer un argumentaire
- ➔ Répondre à des objections

Contenus linguistiques :

- ➔ Outils grammaticaux : les pronoms relatifs simples et composés – l'expression de l'opposition et de la concession
- ➔ Lexique : les verbes exprimant la capacité, la possibilité – expressions introduisant une preuve

Pré-requis :

Il est préférable d'avoir étudié la fiche « Découvrir les besoins d'un client » avant de réaliser cette fiche. Ce n'est toutefois pas indispensable.

- ➔ Communicatifs : Décrire, caractériser, conseiller, comparer
- ➔ Grammaticaux : adjectifs qualificatifs, adjectifs démonstratifs, comparatifs et superlatifs, pronoms relatifs simples, pronoms relatifs composés (début) et expression de l'opposition (début)
- ➔ Lexicaux : objets du quotidien, lexique simple de la vente.

Objectifs socioculturels : La bonne attitude du vendeur lors de la phase de l'argumentation

Déroulement de la séquence :

1. Présenter des produits/argumenter
 - Repérer les différentes phases de la vente, présenter ses produits
2. Convaincre/répondre aux objections
 - Repérer les objections pour convaincre
3. Tâche finale : dans un magasin d'articles de sport
 - Présenter ses produits à un client et le convaincre