

1 MISE EN ROUTE

1. Relier les définitions aux catégories correspondantes.

L'argumentaire de vente C.A.P. :

CARACTÉRISTIQUES

AVANTAGES

PREUVES

- Mettent en valeur les bénéfices pour le client
- Témoignent des qualités d'un produit
- Décrivent le produit d'un point de vue technique

2. Connaissez-vous la méthode « C.A.P. » pour construire un argumentaire de vente ?

En connaissez-vous d'autres ?

3. Observez le document et répondez aux questions.



Chariot BURO-TIK pour dossiers suspendus

Livraison à domicile
Garantie : 1 an
Vente à l'unité
Facile à monter

115,00 € HT

Le chariot BURO-TIK est un outil adapté pour le classement et le déplacement des dossiers.

En acier, monté sur 4 roulettes pivotantes, il peut contenir 80 dossiers suspendus et peut s'adapter aux différents formats de classeurs.

Dimensions : H 592 mm x L 655 mm x P 366 mm

Poids : 4,7 kg

En option :

- Bac à largeur modifiable (de 320 mm à 366mm)
- Freins modulables pour deux roulettes
- Existe dans plusieurs coloris

- Quel produit est décrit dans cette fiche ?
- Quelles sont les modalités de livraison ?
- Que signifie le terme « coloris » ?
- Que signifient les lettres « H L P » dans la section « Dimensions » ?
Laquelle correspond à la largeur ?
- Qui s'occupe du montage du produit ?
- Est-il possible d'acheter ce produit par lot ?

2 BOITE À OUTILS

À partir du document décrivant un produit de « BURO-TIK », complétez le tableau ci-dessous en associant la caractéristique à son avantage.



LA CAUSE ET LA CONSÉQUENCE : LES CARACTÉRISTIQUES ET LES AVANTAGES

CARACTÉRISTIQUE	⇒	DONC	⇒	AVANTAGE
-----		→		Mobilité ; facilité du déplacement
Existe dans/disponible en plusieurs coloris		→		-----
-----		→		Résistance
Poids : 4,7 kg		→		-----
				—

Afin de mettre en valeur les caractéristiques d'un produit, on peut utiliser les formules suivantes :

- **GRÂCE À + [caractéristique], VOUS POUVEZ + [action]**

Exemple : Grâce à **sa garantie d'un an**, vous pouvez **remplacer gratuitement le produit si cela est nécessaire**.

- **Le produit est/possède/présente/peut... + [caractéristique], CE QUI PERMET [NOM] /+ DE [VERBE]**

Exemple : Le produit est **facile à monter**, ce qui permet : – **un assemblage** des éléments sans difficulté

– **d'assembler** les éléments sans difficulté

En connaissez-vous d'autres ? -----

3 EXERCICE

À vous ! En binômes, découpez les listes, puis associez les paires

cause/caractéristique – conséquence/avantage.

Reformulez-les oralement à l'aide des expressions vues précédemment pour construire un argumentaire de vente.



CAUSE/CARACTÉRISTIQUE	CONSÉQUENCE/AVANTAGE
1. Montage facile	A. Déplacement plus confortable
2. Contient jusqu'à 80 dossiers suspendus	B. Remplacement gratuit en cas de problème
3. Largeur du bac modifiable	C. Assemblage des éléments sans difficulté
4. Plusieurs coloris disponibles	D. Légèreté lors des déplacements
5. Quatre roulettes pivotantes	E. Maniabilité et stabilité pendant l'utilisation
6. Freins modulables	F. Adaptation au matériel du client
7. Poids : 4,7 kg	G. Choix en fonction des goûts personnels
8. Garanti pour un an	H. Grande capacité de rangement

3

4 EN SITUATION !

En binôme, vous allez présenter les caractéristiques et avantages du produit, à l'aide de la fiche page 1. La présentation doit durer 5 minutes. Vous pouvez préparer votre présentation pendant 10 minutes. Échangez ensuite les rôles.

COMMERCIAL-E - Situation et tâche :

Vous êtes commercial-e dans la société *Buro-Tik* et devez présenter votre nouveau produit à une société française. Appuyez-vous sur la fiche technique et les formules vues précédemment.

CHARGÉ-E D'ACHAT - Situation et tâche :

Vous êtes chargé-e d'achat pour une entreprise française. Vous rencontrez le/la représentant-e commercial-e de la société *Buro-Tik*, qui vous présente son nouveau produit. Vous n'intervenez pas durant la présentation, mais pouvez relancer si le temps imparti n'est pas écoulé, en posant une question sur l'un des éléments présents dans la fiche.