

Mission vente

Fiche d'animation

Mettre les participants en situation de vente pour leur faire découvrir les compétences mobilisées dans le commerce : écoute, argumentation, posture, connaissance produit, adaptation au client.

Publics

Lycéens, apprentis, étudiants, demandeurs d'emploi, personnes en reconversion.

Durée

1 h à 1 h 30.

Participants

12 à 24 participants, en 3 à 5 équipes de 3 à 4 personnes. Prévoir un jury de 2 à 4 personnes maximum.

Matériel

Produits ou objets supports, fiches "client" / scénarios, tables de préparation, chronomètre, grille d'évaluation simple, paperboard si besoin.

Logistique

Salle avec un espace de préparation et un espace de passage.
Bien cadrer le temps pour garder du rythme.

Mission vente

Fiche d'animation

Script animateur

« Vous allez vous mettre dans la peau d'une équipe de vente. Votre objectif n'est pas de réciter un argumentaire par cœur : votre objectif est de comprendre le besoin du client, de lui proposer une solution et de créer une relation de confiance. »

Déroulé pas à pas

- ✓ Présenter le défi et rappeler que l'évaluation sert à valoriser, pas à "sanctionner".
- ✓ Constituer les équipes et distribuer à chacune un produit + une fiche client.
- ✓ Laisser 25 à 30 minutes de préparation avec un coach si possible.
- ✓ Faire passer chaque équipe pendant 5 à 7 minutes maximum.
- ✓ Donner un retour court et utile : points forts, points d'amélioration, qualités observées.
- ✓ Conclure en explicitant les compétences clés de la vente.

Consignes à donner aux équipes

- ✓ Identifier le besoin réel du client en posant des questions.
- ✓ Présenter le produit ou la solution de manière claire et utile.
- ✓ Mettre en avant 2 à 3 avantages maximum.
- ✓ Gérer au moins une objection du client.
- ✓ Conclure l'échange avec une proposition adaptée.



Mission vente

Scénarios clients

Scénario	Phrase du client	Ce qu'on attend des participants
Client hésitant	"Je cherche un cadeau, mais je ne sais pas du tout quoi prendre."	L'équipe doit poser des questions sur la personne, l'usage, le budget, puis proposer une solution simple et rassurante.
Client pressé	"J'ai 3 minutes. Allez à l'essentiel."	L'équipe doit aller vite, poser 2 questions utiles et formuler un conseil court, clair et efficace.
Client exigeant	"Je veux le meilleur produit, peu importe le prix."	L'équipe doit argumenter sur la qualité, la performance, la durabilité, le service et la valeur ajoutée.
Client budget serré	"J'ai un petit budget, mais je veux quelque chose de fiable."	L'équipe doit rassurer sans dévaloriser les produits plus accessibles et proposer un choix cohérent.
Client novice	"Je n'y connais rien, expliquez-moi simplement."	Le vocabulaire doit être clair, concret, sans jargon technique.
Client comparatif	"J'hésite entre deux produits. Qu'est-ce qui change vraiment ?"	L'équipe doit comparer 2 à 3 critères maximum : usage, prix, confort, entretien, durée de vie, options.





Mission vente

Grille d'observation pour le jury

Accueil et posture

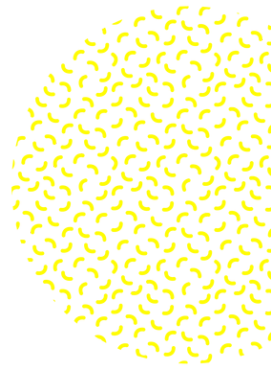
Regard, bonjour, politesse, clarté de la posture

Commentaires :

Découverte du besoin

Qualité des questions posées au client

Commentaires :



Argumentation

Capacité à mettre en avant les bons bénéfices

Commentaires :

Adaptation

Réponse à l'objection et ajustement au profil client`

Commentaires :

Conclusion

Capacité à terminer l'échange de façon claire et professionnelle

Commentaires :



D'autres animations à votre disposition

N'hésitez pas à vous en inspirer !

Vrai / Faux du commerce

Quiz interactif sur les idées reçues et les évolutions professionnelle des métiers du commerce.

Le métier mystère

Faire deviner un métier du commerce à partir d'indices.

Vis ma vie dans le secteur du commerce

Jeu de rôle à partir d'une situation professionnelle réelle.

Les compétences transférables

Identifier les compétences des participants à partir de leurs expériences et valoriser leur transférabilité.

Réunion d'information

Panorama des formations, débouchés, évolutions de carrière et besoins des entreprises.

Pitches métiers

Témoignages de professionnels, apprentis ou formateurs.

Parcours inspirants

Témoignages de professionnels de leur trajectoire dans le secteur du commerce.

Le puzzle du parcours

Reconstitution d'un parcours d'accès à l'emploi en mettant les étapes dans l'ordre. L'objectif est de faire émerger les passerelles vers des métiers du commerce.

Tables rondes et parcours

Aborder les métiers du commerce de manière interactive, partager des parcours inspirants et répondre aux questions des participants dans un cadre convivial.

Mission réseau

Jeu de rôle à partir d'une situation, où il faut identifier 5 structures locales et 5 entreprises à mobiliser, puis définir qui contacte qui et avec quel message.

