

Les étapes de la vente - Devoir

Barème sur 20 points

Temps estimé : 1 heure

Critères d'évaluation :

- orthographe et syntaxe ;
- vocabulaire ;
- précision et pertinence des réponses ;
- qualité du développement.

LES ÉTAPES DE LA VENTE - DEVOIR

EXERCICE 1 (6 POINTS)

1. Présentez le produit suivant en suivant la méthode DARTU. (3 points)



rides//sérum 30ml

sérum rides -
flacon airless 30 ml

Réf : EV055



29,90 €

● EN STOCK

Qté :

1

JE ME CONNECTE

texture : fluide gel léger // **odeur** : sans // **couleur** : rosé pastel // **types d'actif** : tenseurs, anti-âge, stimulants, restructurant, hydratants* // **caractéristiques** : sans parfum - texture gélifiée légère et non grasse pour une application facile et rapide - effet tenseur immédiat - aide à lutter contre le vieillissement cutané en stimulant et en améliorant la résistance de la peau - atténue les lignes d'expression - s'utilise en complément de la crème texture choisie selon besoin et envie // **effets** : utilisé régulièrement, il contribue à apporter une solution aux problématiques des peaux sujettes au vieillissement - la peau est lissée et assouplie et l'aspect des rides est minimisé // **types de peau** : tous en particulier les peaux matures, sujettes au vieillissement

*des couches supérieures de l'épiderme

contient : extrait d'avoine - extrait de feuilles de bananier et de centella asiatica - extrait de bourgeons de hêtre - glycérine

Sérum rides - flacon airless 30 ml

Fig. 1 Sérum rides PBI

Attention : ce n'est pas le prix réel du produit. Il a été adapté pour le devoir.

2. La cliente trouve le produit ci-dessus trop cher. Répondez à son objection de prix en suivant la méthode de votre choix. (3 points)

EXERCICE 2 : L'ARGUMENTATION (10 POINTS - 1 POINT PAR QUESTION)

Trouvez les arguments pour décider le client ou la cliente à acheter les produits suivants.

3. Un lait démaquillant pour une cliente se nettoyant le visage au savon.

4. Une lotion pour une cliente qui applique sa crème de jour directement après son lait démaquillant.
5. Un gommage pour une cliente qui vient d'acheter un masque.
6. Un masque pour une cliente qui dit ne pas avoir le temps de s'occuper d'elle.
7. Une crème de jour pour une jeune fille commençant à se maquiller.
8. Un gommage pour un client désirant commencer à s'occuper de lui.
9. Une crème de nuit pour une cliente appliquant la même crème la nuit et le jour.
10. Un gel contour des yeux pour une cliente qui y applique ses crèmes pour le visage.
11. Une crème de jour pour un client fumeur.
12. Un fond de teint pour une cliente qui utilise de la crème teintée.

EXERCICE 3 : PARLER DE FAÇON POSITIVE (4 POINTS - 1 POINT PAR PHRASE)

Remplacer ces tournures négatives par des tournures positives.

Exemple : « Cette crème n'existe pas en pot » devient « Cette crème se présente en tube, c'est un conditionnement plus hygiénique ».

13. Cette crème ne vous donnera pas de boutons.
14. Ce sérum n'est pas cher.
15. Cette crème ne provoque pas d'allergies.
16. Il ne faut pas que vous utilisiez des rouges à lèvres orangés.