

CONSIGNES - ACTIVITÉ N°1 LA VENTE ADDITIONNELLE

Durée de l'activité N°1 : 20 minutes

- **Temps de travail en groupe** : 10 minutes
- **Temps de mise en commun** : 10 minutes

Organisation du travail à réaliser :

- **Objectif** : compléter le tableau présent dans le cours en page 1/5.
- Se mettre par groupe de 3 ou 4 élèves.
- Dans chaque groupe :
 - ➔ Se répartir la lecture et l'exploitation des documents 1, 2, 3 et 4.
 - ➔ Prendre connaissance du document 5 lorsque vous avez terminé la lecture et l'exploitation du document dont vous avez la charge.
 - ➔ Compléter le tableau présent dans le cours en page 1/5.
 - ➔ Désigner un secrétaire et un rapporteur qui seront en charge de présenter au groupe classe les informations collectées.
 - ➔ Mettre vos recherches en commun pour permettre au secrétaire et au rapporteur de collecter toutes les informations et d'aboutir à une trace commune.

Organisation de la mise en commun :

- Le rapporteur et le secrétaire de chaque groupe expliquent par oral et par écrit les informations concernant une ou deux lignes du tableau.
- Le reste de la classe prend des notes si nécessaire, demande des explications, complète éventuellement les informations manquantes.

CONSIGNES - ACTIVITÉ N°2

LA VENTE ADDITIONNELLE

Durée : 15 minutes de préparation

- **Objectif** : réaliser un sketch de vente.
- **Temps de préparation en groupe** : 7 minutes
- **Temps de mise en situation** : 8 minutes

Temps de préparation en groupe : 7 minutes

- Se mettre par groupe de 7 élèves.
- Dans chaque groupe :
 - ➔ **Désigner un vendeur et un aide-vendeur** qui réfléchiront ensemble à la situation professionnelle donnée par le professeur et au scénario à mettre en place (déroulement d'une vente, attitude à avoir, questions à poser...)
 - ➔ **Désigner un acheteur et un aide-acheteur** qui étudieront la situation donnée par le professeur et méditeront sur la mise en oeuvre d'un scénario (réponses/informations à donner, type de client à mimer...)
 - ➔ **Désigner deux évaluateurs** qui vont évaluer la prestation en se concentrant sur l'accueil, l'attitude du vendeur et la proposition de vente additionnelle à partir de l'annexe N°2 du cours (page 4/5).
 - ➔ **Désigner un caméraman** qui filmera le sketch de vente.

Temps de mise en situation : 8 minutes

- Le vendeur et l'acheteur de chaque groupe jouent le sketch de vente.
- Au moyen d'une ardoise ou du tableau, l'aide-vendeur et l'aide-acheteur aident si besoin.
- Les évaluateurs évaluent la prestation au moyen de la grille d'évaluation fournie dans l'annexe N°2 du cours (page 4/5).
- Le caméraman filme la prestation de vente.

