|  |  |
| --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Mission pratique 3.8** | **Nom de la personne en formation**  … |

**Conseil pour des verres unifocaux: Étapes de l’entretien de vente**

|  |
| --- |
| DCO a: Conseils aux clients et vente d’équipements optiques |
| a3: Conseiller les clientes et clients pour le choix d’équipements optiques |
| **Exemple de situation**  La personne en formation vend, avec une collègue, ses premières lunettes à un client. Le client est son oncle, qui a besoin de nouvelles lunettes en raison d'une nouvelle prescription de verres de lunettes. Il souhaite soutenir son neveu/sa nièce pendant sa formation et se met donc à sa disposition comme personne-test. |
| **Mission pratique**   * A l'aide d'un fil rouge, montrez comment vous décomposez un entretien de vente en étapes. * Expliquez l'utilité de ces étapes pour le client. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Documentation de la mission pratique**  **…** | | |
| **Réflexion** | | |
| Qu’est-ce qui vous a bien réussi?  **…** | | |
| Où avez-vous rencontré des défis?  **…** | | |
| Que pourriez-vous faire de mieux?  **…** | | |
|  |  | |
| Date/Signature de la  personne en formation | **…** | **…** |
| Date/Signature de la  formatrice/du formateur | **…** | **…** |