|  |  |
| --- | --- |
| Klemmbrett mit einfarbiger Füllung **Mission pratique 6.2** | **Nom de la personne en formation**  … |

**Entretiens de vente: Vente complémentaire**

|  |
| --- |
| 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 détermine le profil visuel et procède à une analyse des besoins ainsi qu’à une argumentation sur les avantages. Ce faisant, elle explique au client l’ordonnance pour des lunettes, cite les avantages et les inconvénients des différents matériaux de verres et de montures, recueille toutes les données nécessaires concernant le centrage et le client. Enfin, elle vend au client des lunettes adaptées à ses besoins et lui propose des produits complémentaires. |
| **Mission pratique**   * Documentez, à l'aide d'un exemple de client, un entretien de vente complet, y compris la vente complémentaire. * Présentez toutes les étapes de la vente, de l'accueil du client à la livraison des lunettes. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **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 | **…** | **…** |