Metodología - 7 – Le sketch de vente

1. Principe de l'épreuve

Durée de préparation : 20 minutes,

Durée de passage devant l'examineur : 20 minutes.

Cet exercice demande de la part de l'étudiant **beaucoup de spontanéité**, l'objectif est de créer un sketch réel, comme si vous étiez un commercial espagnol qui voulait vendre son produit. Il ne faut pas lire, il faut agir et surtout convaincre.

2. Simulation de vente

a. Un plan

Pendant la preparation, élaborer un plan qui vous servira de guide.

Exemple de plan :

1. *Toma de contacto* / Prise de contact

Hola, buenos días/Bonjour

¿Cómo está usted? / Comment allez-vous ?

Bien gracias, ¿y usted? / Bien merci, et vous ?

Yo bien, gracias / Bien merci

Encantado(a) de conocerle / Enchanté(e) de faire votre connaissance

Igualmente / Pareillement

2. Présentation personnelle

Trabajo para la empresa ALZA. Soy el director de ventas. / Je travaille pour l'entreprise ALZA. Je suis le directeur des ventes.

3. Présentation de l'entreprise

El grupo leche Pascual es una empresa española que se dedica a la preparación y envasado de leche

y derivados. Fue fundada en 1969 por Tomás Pascual y desde entonces el negocio ha estado controlado por su familia. La sede central de Pascual se encuentra en Aranda de Duero (Burgos) mientras que las oficinas centrales están situadas en Madrid.

Le groupe Leche Pascual est une entreprise espagnole spécialisée dans les produits laitiers. Elle a été fondée en 1969 par Tomás Pascual et depuis lors l'entreprise est restée dans le giron familial. Son siège se trouve à Aranda de Duero (Burgos) alors que les bureaux sont situés à Madrid.

4. Présentation du produit

La preocupación por la salud ha sido una de nuestras constantes desde la fundación de Grupo Pascual. Desde el lanzamiento de la leche desnatada en los años 70. Grupo Leche Pascual ha recorrido un largo camino promoviendo la salud de los consumidores españoles a través de alimentos innovadores y, sobre todo, sanos.

La santé a été l'une de nos principales préoccupations depuis la création de Leche Pascual. Depuis l'apparition du lait écrémé dans les années 70, Leche Pascual a parcouru un long chemin en mettant en avant la santé des consommateurs espagnols au travers d'aliments novateurs et, surtout, sains.

b. Étapes

Toutes ces étapes sont à tenir en compte pour l'**élaboration du sketch**. Aucune des **étapes obligatoires** ne peut être oubliée :

- caractéristiques du produit ;
- élaboration ;
- prix ;
- délais de livraison ;
- moyens de paiement ;
- service après vente ;
- devis ;
- offre de ristourne ;

c. Le document de départ

À partir d'un document vous allez renseigner un client sur votre entreprise. Vous devez inventer tout ce qui ne figure pas sur le document.

3. Critères d'évaluation

- La langue
- La capacité de communication
- L'aisance
- La présentation logique et organisé
- L'enchaînement des étapes

Expressions utiles

- **Expresar alegría**

¡Qué bien! / C'est bien !

¡Qué alegría! / Quel bonheur !

Me alegra. / Je me réjouis.

- **Expresar admiración**

¡Qué maravilla! / Quelle merveille !

¡Estoy admirado! / Je suis admiratif !

¡Es admirable! / C'est admirable !

- **Expresar sorpresa**

¡No me diga! / Ah bon ?!

¿En serio? / Vraiment ?

- **Dar las gracias**

Gracias. / Merci.

Muchas gracias. / Merci beaucoup.

Se lo agradezco. / Je vous remercie.

- **Devolver las gracias**

De nada. / De rien.

No hay de que. / De rien.

- **Iniciar una conversación**

Quisiera decirle... / Je voudrais vous dire...

Me gustaría... / J'aimerais...

- **Expresar gustos**

Me gusta / J'aime

Prefiero / Je préfère

Detesto / Je déteste

Me encanta / J'adore

- **Preguntar a alguien por sus referencias**

¿Qué prefieres? / Qu'est-ce que vous préférez ?

¿Cuál prefieres? / Lequel préférez-vous ?

¿Qué le gusta? / Qu'est-ce que vous aimez ?

- **Opinar**

Me parece que... / Je crois que...

Creo que... / Je crois que...

Pienso que... / Je pense que...

- **Intentar convencer**

Yo creo que debe (debería)... / Je crois que vous devriez...

Sí claro, pero... / Oui, bien sûr, mais...

Piense en... / Pensez à...

- **Manifestar acuerdo**

De acuerdo. / D'accord.

Vale. / OK.

Sin duda. / Sans aucun doute.

Ese es también mi punto de vista... / Je suis d'accord avec vous...

- **Concluir una conversación**

Para terminar... / Pour terminer...

Para concluir... / Pour conclure...

En conclusión... / En conclusion...

- **Despedirse**

Gracias, estamos (seguimos) en contacto / Merci, nous restons en contact

En breve, nos reunimos para... / On programme rapidement une réunion pour...

Le deseo (Que tenga) un buen viaje de regreso a... / Je vous souhaite un bon retour à...

- **Resumir una conversación**

En resumen... / En résumé...

Todo lo dicho... / Tout ce qui a été dit...

Total... / Bref...

- **Hacer referencia a algo**

Respecto a... / En ce qui concerne...

Acerca de... / À propos de...

Quiero hacer referencia a... / Je veux faire référence à...

- **Expresar desilusión**

¡Qué pena! / Quel dommage !

Es una lástima (que + subj) / C'est dommage (que + subj)

Estoy decepcionado. / Je suis déçu.