

Argumenter en faveur du développement durable

Contexte

Aujourd'hui, beaucoup de nos clients s'intéressent particulièrement aux produits durables. Les gestionnaires du commerce de détail doivent connaître ces produits ainsi que leur composition et être en mesure de conseiller leurs clients en utilisant les bons arguments. Grâce à ces produits et à vos conseils professionnels, Coop parvient à se démarquer de la concurrence.

Tâche 1:

Renseignez-vous sur tous les labels durables. Notez leurs messages clés et dressez-en une liste claire.

Tâche 2:

Etudiez au moins un produit par label et élaborer des arguments de vente compréhensibles pour les clients. Montrez la valeur ajoutée en terme de durabilité. Présentez ces arguments à votre formateur/formatrice.

Tâche 3:

Sélectionnez dix produits différents et décrivez ce dont il faut tenir compte pour l'entretien de ces derniers (p. ex. la température, le stockage, la lumière, le nettoyage, etc.).

Tâche 4:

Utilisez les arguments de vente et les informations de base que vous avez appris lors de vos entretiens. Réfléchissez à vos entretiens et expliquez à votre supérieur les raisons pour lesquelles vous avez réussi.

Documentation:

Documentez vos résultats. Faites preuve de créativité et utilisez différents médias et formes de présentation. Organisez votre documentation comme vous le souhaitez.

Enregistrer la documentation de
l'exercice pratique

abc

Soumettre

Tâche 1:

Renseignez-vous sur tous les labels durables. Notez leurs messages clés et dressez-en une liste claire.



Tâche 2:

Étudiez au moins un produit par label et élaborer des arguments de vente compréhensibles pour les clients. Montrez la valeur ajoutée en terme de durabilité. Présentez ces arguments à votre formateur/formatrice.



Tâche 3:

Sélectionnez dix produits différents et décrivez ce dont il faut tenir compte pour l'entretien de ces derniers (p. ex. la température, le stockage, la lumière, le nettoyage, etc.).



Tâche 4:

Utilisez les arguments de vente et les informations de base que vous avez appris lors de vos entretiens. Réfléchissez à vos entretiens et expliquez à votre supérieur les raisons pour lesquelles vous avez réussi.



Réflexion

INFO

Qu'est-ce qui vous a plu? Pourquoi?
De quoi êtes-vous fier/fière? Pourquoi?
Quels sont les points forts que vous vous êtes découverts? Comment les utiliserez-vous à l'avenir?
Comment mettez-vous en oeuvre dans votre travail quotidien, ce que vous avez appris?
Quels conseils donneriez-vous à un collègue pour réaliser cet exercice?

Soumettre

marquer comme fait