

Compétence métiers 3: vendre

Infos pratiques

- > ECTS : 1.5
- > Nombre d'heures : 12.0
- > Période de l'année : Enseignement septième semestre
- > Méthodes d'enseignement : En présence
- > Forme d'enseignement : Travaux dirigés
- > Ouvert aux étudiants en échange : Oui
- > Composante : Systèmes Industriels et techniques de Communication
- > Code ELP : 4Z7LVEND

Présentation

Dans ce cours, les étudiant.e.s découvrent les modalités spécifiques de l'acte de vente en librairie, où la notion de service est primordiale pour se distinguer de la concurrence. A travers des exemples concrets (situations, partage d'expérience, anecdotes, etc.), le déroulé de la vente est détaillé et analysé pour mieux montrer ses enjeux et les écueils à éviter. Cet acte, quotidien et banal du point de vue du client, est découvert et appréhendé par les étudiant.e.s du point de vue opposé, plus complexe qu'imaginé, entre nécessité de vendre et passion pour un produit « pas comme les autres », cristallisant des impératifs de conseils et de service.

Objectifs

Le cours est destiné à permettre à de futurs libraires à réussir à se projeter dans la relation avec le client, à se sentir à l'aise dans cette relation, et à savoir à la fois entendre/décrypter les demandes et faire des propositions/suggestions susceptibles de déclencher l'achat mais aussi de fidéliser une clientèle.

Évaluation

Un exercice pratique en séance.