

## Fiche d'intentions pédagogiques

Niveau	Approfondissement	Thème du cours :	Les ventes additionnelles
Classe préconisée	Bac-Pro. / B.T.n	Titre du cours	L'optimisation des ventes additionnelles

Objectifs Généraux	Évaluation
Être capable de présenter et proposer des produits qui permettent de réaliser des ventes additionnelles	Évaluation formative durant l'atelier Évaluation sommative en A.P.S. sur des techniques de vente à mettre en oeuvre
Objectifs Opérationnels	Exercices
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Être capable de présenter un produit</li> <li>• Être capable d'argumenter un produit</li> <li>• Être capable de conclure une vente</li> </ul>	Séance active pour l'élève, il doit : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyser, trouver les sources de conflits</li> <li>• Pratiquer, rechercher une aptitude adaptée</li> <li>• Critiquer et élaborer une démarche efficace</li> </ul>

Pré-requis
<b>Professionnels :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stages, connaissances de l'élève.</li> </ul> <b>Inter-disciplinaires :</b> Technologie : les boissons au restaurant
Supports
<b>Polycopiés :</b> Document élève <b>Tableau :</b> Récupération des connaissances élèves, lister les produits qui peuvent être proposés pour la vente additionnelle <b>Matériel et produits :</b>