

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"> • Être capable de présenter un produit • Être capable d'argumenter un produit • Être capable de conclure une vente | Séance active pour l'élève, il doit : <ul style="list-style-type: none"> • Analyser, trouver les sources de conflits • Pratiquer, rechercher une aptitude adaptée • Critiquer et élaborer une démarche efficace |

| Pré-requis |
|--|
| Professionnels : • Stages, connaissances de l'élève. Inter-disciplinaires : Technologie : les boissons au restaurant |
| Supports |
| Polycopiés : Document élève Tableau : Récupération des connaissances élèves, lister les produits qui peuvent être proposés pour la vente additionnelle Matériel et produits : |