

# Note pédagogique

**Auteur :** Sabe DAOULA

daoula\_sabeh@yahoo.fr

Enseignante Technologue \_ Agrégée en Economie et Gestion

Institut Supérieur des Etudes Technologiques de Nabeul

Campus Universitaire\_Mrezga

**Domaine disciplinaire :** Action commerciale

**Nature de la ressource :** Expérience pédagogique

**Titre de la ressource pédagogique :**

Organisation et Animation d'actions de vente

Organization and animation of sales actions

**Mots clés :**

Prospection, Vente, Action commerciale.

**Key words :**

Prospecting, Selling, Commercial action.

**Résumé :**

L'action de vente s'inscrit dans le cadre du module "action commerciale" destiné aux étudiants de la deuxième année PME/PMI de la licence appliquée en administration des affaires de l'ISET. Il s'agit de vendre des produits "sucrés & salés" fabriqués par les étudiants. Pour bien mener cette action, les étudiants sont répartis par groupe, chacun d'entre eux est chargé de fabriquer et de vendre un type de produits. Une répartition des tâches a été mise en place. Ainsi, chaque groupe comportait un responsable communication, un responsable approvisionnement, un responsable production, un responsable vente ainsi qu'un coordinateur général de l'action.

**Summary :**

The sales action is part of the "business action" module for students in the second year SME/SMI of the applied business administration degree of the ISET. It is about selling "sweet & savory" products made by the students. In order to carry out this action effectively, students are divided into groups, each of which is responsible for manufacturing and selling one type of product. A distribution of tasks has been put in

place. Each group included a communication manager, a supply manager, a production manager, a sales manager and a general coordinator of the action.

**Domaine disciplinaire de la ressource :** Action commerciale, Marketing.

**Objectifs pédagogiques :**

- Elaborer un plan d'action commercial
- Prospector des clients
- Communiquer avec les clients
- Pratiquer la vente
- Organiser et suivre une activité commerciale

**Suggestions d'animation :** Travail d'équipe

**Public cible :** Etudiants en gestion, commerce de la deuxième année licence.