

COMMUNICATION

# Vendre un produit

**NIVEAU**

Intermédiaire (B2)

**NUMÉRO**

FR\_B2\_3124X

**LANGUE**

Français

# Objectifs

- Je peux utiliser des structures linguistiques pour vendre un produit.
- Je peux me mettre à la place d'un utilisateur pour adopter son point de vue.



# Échauffement

**Répondez** aux questions ci-dessous au sujet de vos produits préférés.



Quels sont vos cinq produits favoris ?

Pourquoi les aimez-vous particulièrement ?

Les recommanderiez-vous à des ami·e·s ?  
Pourquoi ?

Comment avez-vous connu ces produits ?





# L'art de la persuasion

**Avez-vous déjà  
persuadé quelqu'un  
d'acheter un  
produit ?**

**Si oui, quel était le produit ?  
Comment avez-vous fait pour  
convaincre cette personne ?**





# Souligner les avantages

En **classe entière** ou **en breakout rooms** :

Comment mettriez-vous en valeur les avantages des produits ci-dessous ? **Échangez** avec vos camarades et **comparez** vos stratégies.

Un téléphone portable étanche avec une excellente caméra

Des écouteurs sans fil de très bonne qualité

De la nourriture bio pour bébé dans un emballage recyclé

Des chaussures de marche légères et faciles à nettoyer



**Avant** d'entrer dans la **breakout room**, prenez une **photo** de l'exercice.

# Force de vente

D'une manière générale, le marketing est tout ce que vous faites pour **attirer l'attention** sur votre produit.

Connaissez-vous les différentes **méthodes de marketing** ci-dessous ? En connaissez-vous d'autres ?





# Quel est le mot pour...

**Identifiez** la méthode de marketing décrite.

1

\_\_\_\_\_

Événements qui sont prévus pour attirer l'attention sur quelque chose.

2

\_\_\_\_\_

Série d'e-mails utilisés pour communiquer avec les clients actuels ou potentiels.

3

\_\_\_\_\_

Affiches publicitaires à grande échelle, que l'on trouve souvent sur les bâtiments des villes ou au bord des routes.

4

\_\_\_\_\_

Offres spéciales ou réductions pour stimuler les ventes.

5

\_\_\_\_\_

Petite quantité de marchandise donnée gratuitement.



# Comparez

**Comparez les méthodes de marketing ci-dessous. Selon vous, laquelle est la plus efficace ?**

**Quels facteurs doit-on prendre en compte pour décider comment commercialiser un produit ?**



Campagne sur les réseaux sociaux



Pub télé



Promotions



Événement de lancement



## le public cible

Il est primordial que vous sachiez qui est le public cible de votre produit. Par exemple, si votre public cible est composé d'étudiants, vous devez rendre votre produit **abordable**.

Si votre public cible est composé de jeunes actifs, vous devez commercialiser votre produit en tenant compte de leurs **habitudes**.



Une façon d'apprendre à connaître votre public cible consiste à mener des **entretiens** ou des **enquêtes**. Vous pouvez également donner à votre public potentiel des **échantillons** de produits et lui demander son avis.



# Qu'en pensez-vous ?

Si vous deviez vendre les produits de la page 5, quel serait votre public cible pour chacun d'entre eux ?

Un téléphone portable étanche avec une excellente caméra

Des écouteurs sans fil de très bonne qualité

De la nourriture bio pour bébé dans un emballage recyclé

Des chaussures de marche légères et faciles à nettoyer



# Adopter un langage positif

Lisez la description du produit ci-dessous. Quel est le produit ? **Identifiez** cinq adjectifs utilisés.

Restez dans l'air du temps avec ce téléviseur vintage. Notre produit a un look rétro fantastique ! Nous remettons au goût du jour d'authentiques téléviseurs vintage, afin que vous ayez la qualité de son et d'image professionnelle d'un téléviseur moderne ! Profitez de notre week-end de promotions spéciales du 5 au 7 juin - nous aurons 20% de réduction sur ce produit !

- Lorsque vous commercialisez un produit, vous devez utiliser un **langage positif** pour souligner les avantages de votre produit.
- Une astuce : utilisez beaucoup d'adjectifs !



# Le vintage est tendance !



Restez dans l'air du temps avec ce téléviseur vintage !

Un produit ultra tendance, du dernier cri !

« Dans l'air du temps », « tendance » ou encore « du dernier cri » sont toutes des expressions pour dire « à la mode ».





# Adjectifs

Les adjectifs suivants s'appliquent-ils plutôt à des produits **anciens ou nouveaux** ? Les deux ?  
**Classez** et **justifiez** vos choix.

1

révolutionnaire

2

ingénieux·euse

3

remarquable

10

ravissant·e

4

polyvalent·e

5

élégant·e

6

innovant·e

11

pratique

7

tendance

8

sans précédent

9

fonctionnel·le

12

classique

**Nouveaux  
produits**

**Anciens  
produits**

**Les deux**



# Utilisez des questions

**Pourquoi ne pas vous accorder une nuit gastronomique ce soir ? Vous serez ravis de notre service de livraison de dîner ultra-rapide. Des plats de la qualité d'un restaurant étoilé à votre porte !**

**Malade et fatigué d'oublier vos clés ? Investissez dans notre boîte ChezVous et vous n'aurez plus jamais à rester dehors sous la pluie.**

- Nous utilisons souvent le futur et les questions lorsque nous essayons de vendre un produit ! Pourquoi selon vous ?
- Lisez les descriptions des produits ci-dessus. Comprenez-vous de quoi il s'agit ? À quoi servent les questions ?



# Question de perspective

**Il ne suffit pas d'avoir un excellent produit - vous devez pouvoir le vendre ! Pour ce faire, vous devez être en mesure de vous mettre à la place de l'utilisateur.**

À quoi pensez-vous avant d'acheter un produit ?

Avez-vous déjà été persuadé·e d'acheter un produit grâce à une campagne publicitaire ?

Avez-vous déjà rendu un produit que vous aviez acheté ?  
Qu'est-ce qui vous a fait changer d'avis ?



# ” Mettez-vous à la place du client

Comment transformer des clients potentiels en utilisateurs de produits ? La meilleure façon d'y parvenir est de se mettre à la place du client et de lui donner ce qu'il veut ! Voici quelques questions que vous pourriez vous poser. Avez-vous d'autres idées ?



Combien seriez-vous prêt·e à payer pour ce produit ?

Qu'est-ce que vous voudriez faire avec ce produit ?

Qu'est-ce qui pourrait potentiellement vous agacer de ce produit ?

Quel type de stratégie marketing capterait votre attention ?





# C'est à vous !

**Choisissez** un des produits ci-dessous. **Rédigez** une description publicitaire de ce produit.



gâteau de mariage



peluche



camping car



bouteille d'eau



Utilisez les stratégies vues dans la leçon : public-cible, adjectifs, questions...



# Fin de la leçon

Expression

***se faire rouler dans la farine***

**Sens :** se faire avoir, être trompé·e

**Exemple :** *Le vendeur a bien fait son métier, je me suis laissé convaincre et je me suis fait rouler dans la farine!*



# Pratique additionnelle





# Marketing

Révissez ces stratégies de marketing.



1. Le marketing et la publicité sont tout autour de nous ! **Décrivez** comment chacune de ces tactiques de marketing fonctionne.
2. Essayez de **donner des exemples** de marketing efficace que vous connaissez pour chaque catégorie.



# Remue-méninges

Trouvez des **adjectifs** pour décrire les types de produits suivants.

1

Aliments et  
nourriture

---

---

---

---

---

---

---

---

2

Voyages

---

---

---

---

---

---

---

---

3

Jouets pour enfants

---

---

---

---

---

---

---

---





## Conseils

Vous et votre collègue allez travailler ensemble pour vendre un produit de votre choix. Cependant, votre collègue est très nerveux·euse car il·elle n'a jamais rien vendu auparavant !

**Accompagnez** votre collègue tout au long du processus.

Tout d'abord, **résumez** ce que vous avez appris sur la vente d'un produit dans cette leçon.

Ensuite, **élaborez une stratégie** pour vendre votre produit : pensez au marketing, au langage, au public cible, etc.





# Corrigés

**P. 7 :** 1- événement de lancement. 2- bulletin d'informations ou newsletter. 3- panneaux d'affichage. 4- promotion. 5- échantillons gratuits.

**P. 13 :** les adjectifs sont : fantastique, authentique, professionnelle, moderne et spéciale.





# Résumé

## Les méthodes de marketing

- *un échantillon gratuit, un panneau d'affichage, une pub télé, un prospectus, un bulletin d'informations, une campagne sur les réseaux sociaux, une promotion.*
- Identifier le *public cible*.

## Les stratégies pour vendre

- Utiliser un **langage positif** pour souligner les avantages de votre produit
- Utiliser des **adjectifs** comme *révolutionnaire, ingénieux, remarquable, ravissant, polyvalent...*
- Utiliser des **questions** et le futur. *Pourquoi ne pas vous accorder une nuit gastronomique ce soir ?*
- Se mettre à la place de l'acheteur : Combien payeriez-vous pour le produit ?



# Vocabulaire

l'échantillon

le panneau d'affichage

le prospectus

le public cible

abordable

dans l'air du temps

tendance

du dernier cri

révolutionnaire

ingénieux, ingénieuse

remarquable

ravissant, ravissante



## Notes

