

**MISE EN SITUATION DU
BC « CONSEIL ET VENTE DES PRA (Epreuve 1)**

**CONSEIL ET VENTE DES PRA DANS UN ESPACE
DE VENTE**

SCÉNARIO N°1 : CONSEIL ET VENTE D'UN PORTE-VÉLO

FICHE D'INSTRUCTION POUR LE CANDIDAT

Durée de préparation : 20 minutes

Durée du jeu de rôle : 20 minutes maximum

Un client se présente dans votre magasin PRA afin de se renseigner sur les différents accessoires de portage pour son VTT compatibles avec son véhicule

Votre tâche consiste à rechercher ses besoins, les analyser afin de trouver et l'accessoire qui lui conviendrait le mieux.

Votre objectif : Traiter la demande client.

FICHE D'INSTRUCTION POUR LE CANDIDAT

Durée de préparation : 20 minutes

Durée du jeu de rôle : 20 minutes maximum

Un client entre dans votre magasin PRA pour obtenir des informations sur les équipements d'autoradio adaptés à son véhicule.

Votre tâche consiste à rechercher ses besoins, les analyser afin de trouver l'accessoire qui lui conviendrait le mieux.

Votre objectif : Traiter la demande client.

SCÉNARIO N°3 : CONSEIL ET VENTE D'UN GPS

FICHE D'INSTRUCTION POUR LE CANDIDAT

Durée de préparation : 20 minutes

Durée du jeu de rôle : 20 minutes maximum

Un commercial, qui parcourt fréquemment de longues distances, se présente dans votre magasin PRA afin de se renseigner sur un GPS adapté à son véhicule, qui n'est pas encore équipé. Il travaille principalement dans la région du Benelux.

Votre tâche consiste à rechercher ses besoins, les analyser afin de trouver l'accessoire qui lui conviendrait le mieux.

Votre objectif : Traiter la demande client.

SCÉNARIO N°4 : CONSEIL ET VENTE DE SIEGE AUTO-ENFANT

FICHE D'INSTRUCTION POUR LE CANDIDAT

Durée de préparation : 20 minutes

Durée du jeu de rôle : 20 minutes maximum

Un couple accompagné de leur enfant de 1 an se présente dans votre magasin PRA afin de se renseigner sur un siège auto adapté à leur enfant.

Votre tâche consiste à rechercher ses besoins, les analyser afin de trouver l'accessoire qui lui conviendrait le mieux.

Votre objectif : Traiter la demande client.

SCÉNARIO N°5 : CONSEIL ET VENTE D'UN ATTELAGE

FICHE D'INSTRUCTION POUR LE CANDIDAT

Durée de préparation : 20 minutes

Durée du jeu de rôle : 20 minutes maximum

Un client, passionné de bricolage, entre dans votre magasin PRA pour obtenir des informations sur un attelage pour son véhicule, bien qu'il ne possède pas de remorque.

Votre tâche consiste à rechercher ses besoins, les analyser afin de trouver l'accessoire qui lui conviendrait le mieux.

Votre objectif : Traiter la demande client.

SCÉNARIO N°6 : CONSEIL D'UN SUPPORT DE TELEPHONE

FICHE D'INSTRUCTION POUR LE CANDIDAT

Durée de préparation : 20 minutes

Durée du jeu de rôle : 20 minutes maximum

Un client se présente dans votre magasin PRA pour se renseigner sur un support téléphone de qualité et pratique pour son véhicule.

Votre tâche consiste à rechercher ses besoins, les analyser afin de trouver l'accessoire qui lui conviendrait le mieux.

Votre objectif : Traiter la demande client.