

# Le Raid Vente



## SAE Vente

Le raid vente est un groupe de 5 étudiants en première année de BUT Techniques de Commercialisation qui ont pour mission de réaliser une semaine de vente de produits locaux et artisanaux. Ce projet a pour but de nous montrer notre première expérience dans la vente, la communication et le travail en équipe.

Les marques que nous devons commercialiser sont : L'Odyssée d'engrain, Avril Parfum, Maison Larrouyet et Apiculture Lauragaise.

Nous disposons de 117 produits par personnes, repartis sur les 4 fournisseurs. Nous avons donc 585 produits à vendre lors de cette semaine. Le but était bien évidemment de ne pas revenir avec des produits.



Tout au long du projet, nous devions réussir à gérer la cohésion du groupe et son bon fonctionnement. Sans oublier qu'avant la semaine de vente nous devions réaliser toute la communication commerciale, les publicités sur le lieu de vente, le benchmarking et bien plus encore... J'ai beaucoup apprécié cette SAE, car je trouve qu'elle nous a beaucoup appris sur la cohésion d'équipe, mais elle nous a aussi amené à faire la démarche d'aller parler aux clients et essayer d'attirer leur attention. C'est particulièrement ce contact avec les clients, essayer de leur vendre nos produits tout en essayant de les sensibiliser à notre projet qui a été parfois compliqué. Certains produits étaient plus difficiles à vendre que d'autres, c'est donc pour cela que nous avons dû élaborer des stratégies afin d'attirer les clients vers ces produits (trouver des phrases d'accroches, mettre ces produits plus en avant...).

Je trouve que ce projet était génial, il nous permis de voir le cœur du métier de vente en nous mettant en action mais cela n'a pas toujours été facile car la plupart du temps nous étions dans le froid et c'était dur de se motiver. Je pense que cette expérience m'a beaucoup aidé à aller vers les autres, et m'a rendue plus à l'aise dans ce domaine qu'est la vente.