

Thématique : **AFFAIRES**

Auteur : **Alani Folaranmi SOULEYMANE** (Nigéria)

CREER UNE FICHE PRODUIT ET UN ARGUMENTAIRE DE VENTE POUR LE E-COMMERCE

Public : Etudiants en marketing

Niveau : A2

Durée : 1 heure 30

Tâche à réaliser : Rédiger la fiche produit et l'argumentaire de vente pour le e-commerce

Savoir-faire | ➔ Décrire un produit (coloris, dimensions, matière)

langagiers : | ➔ Indiquer les avantages d'un produit

Outils | ➔ *grammaticaux* : prépositions et relatif simple *qui*

linguistiques : | ➔ *lexicaux* : vente en e-commerce (livraison, garantie) ; matériaux, couleurs, abréviations

Pré-requis : | ➔ *grammaticaux* : présent, futur simple

➔ *lexicaux* : types de mobilier

Objectifs socioprofessionnels : | Structure d'une fiche produit

- Déroulement de la séquence :**
- 1. Vendre un produit sur Internet / Foldy Table**
 - ➔ Mise en route : argumentaire de vente, caractéristiques techniques et commerciales
 - 2. La fiche produit : compréhension écrite**
 - ➔ Descriptif du produit
 - ➔ Caractéristiques techniques et commerciales
 - ➔ Argumentaire de vente
 - ➔ Réaliser un descriptif produit à partir d'un argumentaire
 - 3. Argumentaire de vente**
 - ➔ Préciser les dimensions, les coloris, la matière
 - ➔ Indiquer les avantages d'un produit
 - 4. Mise en situation – Tâche finale**
 - ➔ Rédiger la fiche produit et l'argumentaire de vente d'un produit de bureau sur Internet

1

Cet ensemble pédagogique a été réalisé par Alani Folaranmi, professeur nigérian exerçant à University of Ibadan, avec l'appui du [Français des affaires](#) de la Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris Île-de-France. Ce programme fait partie des actions menées dans le cadre du projet de coopération bilatérale entre les gouvernements français et nigérian « FSP 2014-15, Appui à l'enseignement du français dans l'enseignement supérieur nigérian. ».