

# TSTT - ACC

## FICHE 8 : LES METHODES DE VENTE

### 1. LA VENTE PAR L'INTERMEDIAIRE D'UN VENDEUR

#### 1.1 LA VENTE EN MAGASIN

- **La vente traditionnelle** : la vente s'effectue en magasin par l'intervention d'un vendeur qui a un contact direct avec le client (ex : bijouterie, ...).
- **La vente en libre-service assisté** : elle laisse la possibilité au client de se servir seul ou de faire appel à un vendeur pour demander conseil (vente en grande surface spécialisée, ex : Leroy-Merlin, Conforama...).

#### 1.2 LA VENTE HORS MAGASIN

- **La vente au domicile du particulier** : elle se caractérise par la présence d'un vendeur au domicile du particulier. Fortement réglementée (ex : délai de réflexion de 7 jours après la livraison du bien). Elle comprend plusieurs techniques :
  - *La Vente à domicile classique* : les clients potentiels parfois sélectionnés sont visités par des vendeurs.
  - *La vente par des délégués* : variante de la vente à domicile, les délégués présentent les produits (ex : produits de beauté Avon).
  - *La vente par réunion chez des particuliers* (ex : Tupperware).
- **La vente itinérante** : vente traditionnelle pour laquelle le lieu de vente est mobile :
  - *La vente sur les marchés.*
  - *La vente par camions...*
- **La vente par téléphone** : l'ensemble des étapes de la vente se fait par téléphone. Mais en réalité, le téléphone sert surtout à prendre des rendez-vous et à relancer la clientèle.

### 2. LA VENTE SANS L'INTERVENTION D'UN VENDEUR

#### 2.1 LA VENTE EN-LIBRE SERVICE

Le client choisit librement les produits à l'intérieur du magasin sans l'intervention d'un vendeur. Cette méthode de vente est surtout utilisée dans les grandes et les moyennes surfaces (GMS) alimentaires.

#### 2.2 LA VENTE A DISTANCE

Elle se caractérise par l'absence de contact entre l'acheteur et le vendeur. Elle comprend 3 principales méthodes :

- **La vente par correspondance** (ex : La Redoute, Les 3 Suisses...).
- **Le Télé-achat** : achat à distance de produits présentés à la TV (ex : Téléshopping).
- **Le supermarché à domicile** : prise de commande par téléphone ou minitel et livraison à domicile (ex : Croque Gel, Thiriet...).
- **La vente sur Internet.**

#### 2.3 LA VENTE PAR DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES

Vente des produits par des machines installées dans des lieux publics (gare, station-service...) ou fortement fréquentés. Ces distributeurs se sont développés grâce à l'essor technologique (ex : carte de paiement, miniaturisation...).