



Pour préparer l'argumentation

Tu vas classer les arguments de vente de ton groupe dans le tableau ci-dessous :

- Dans la première colonne, ton groupe va énumérer ses choix en les décrivant rapidement. Pensez aux choix techniques, aux choix esthétiques, à leur symbolique et aux connotations qu'ils véhiculent.
- Dans les trois autres colonnes, justifiez chaque choix en classant vos arguments par qualité requise (protéger, informer, séduire ou faire vendre).

Tableau à remplir

Choix fait	Protéger	Informer	Séduire, faire vendre

Exemple

Choix fait	Protéger	Informer	Séduire, faire vendre
Forme carrée	<ul style="list-style-type: none">- Encombrement optimisé- Empilement possible sans risque d'être endommagé		Forme sobre et contemporaine
Carton tissé	<ul style="list-style-type: none">- Solidité		Proche de l'aspect du tissu => chaleureux et impression de qualité
Fond gris souris			<ul style="list-style-type: none">- Couleur moderne et sobre- Convient aux hommes comme aux femmes- Synonyme d'élégance