

R1.0006

Nous organisons maintenant le jeu de cartes HUNTER en utilisant les lettres M.A.T.R.I.X. Chaque lettre a quatre rangées—M1, M2, M3, M4—et chaque rangée contient sept sous-cartes, étiquetées M1.001, M1.002, M1.003, et ainsi de suite jusqu'à M1.007. Cet agencement de cartes est inspiré de la méthode de prise de notes de Niklas Luhmann, et nous vous encourageons à créer vos propres cartes dans chaque rangée. Téléchargez les 7 cartes à partir du lien ci-dessous, et construisons-les ensemble !

● R1.006 : « Vendre, c'est une conversation, pas une question »

Objectif :

Aider les enfants à comprendre que vendre quelque chose, ce n'est pas seulement demander « Est-ce que tu veux acheter ça ? », mais avoir une conversation qui aide les autres à voir la valeur de ce qu'ils proposent. Cette carte souligne l'importance de créer des interactions significatives avec les acheteurs potentiels.

Première partie : L'histoire de HUNTER et interaction imaginative

Exemple d'histoire (l'expérience de HUNTER) :

HUNTER a beaucoup appris sur la présentation de son œuvre, mais il ne sait toujours pas comment la vendre. Sage intervient avec une autre leçon importante.

HUNTER :

« Sage, j'ai rendu mon tableau super cool, mais quand je demande aux gens, "Est-ce que tu veux l'acheter ?", ils disent toujours non. Qu'est-ce que je fais de travers ? »

Sage :

« Eh bien, HUNTER, vendre quelque chose, ce n'est pas juste demander aux gens s'ils veulent l'acheter. C'est plutôt une conversation. Tu dois leur parler de pourquoi c'est spécial et pourquoi ils pourraient en avoir envie, au lieu de juste leur demander s'ils vont l'acheter. »

HUNTER :

« Oh, donc au lieu de juste dire "Tu veux acheter ça ?", je devrais leur expliquer pourquoi c'est génial ? »

Sage :

« Exactement ! C'est comme quand tu parles à un ami de ton jouet préféré.

Tu ne lui demandes pas simplement de l'acheter, tu lui racontes d'abord toutes les choses cool à son sujet. »

Explication de la situation :

HUNTER apprend que vendre quelque chose, c'est se connecter avec les gens et expliquer pourquoi ils pourraient l'aimer, au lieu de simplement leur demander de l'acheter.

"Quand tu vends quelque chose, il est important de parler de pourquoi c'est spécial. Au lieu de juste demander "Tu veux l'acheter ?", tu peux partager ce qui le rend intéressant, amusant ou utile. C'est comme raconter une histoire pour expliquer pourquoi ta création est géniale !"

Concept clé - La vente est une conversation :

"Vendre, ce n'est pas juste poser une question, c'est avoir une conversation. Tu dois expliquer pourquoi quelqu'un pourrait vouloir ce que tu proposes et les rendre enthousiastes à ce sujet."





Activité amusante - Pratique tes compétences de conversation ! :

Sage :

« **Pratiquons !** Pense à quelque chose que tu as fait ou que tu aimes, comme un jouet ou un dessin. Maintenant, imagine que tu en parles à un ami. Comment expliquerais-tu pourquoi c'est spécial ? Écris ou pratique ce que tu dirais pour les aider à voir à quel point c'est cool !

- **Espace pour écrire/dessiner :** Laisse les enfants écrire ou dessiner comment ils parleraient de leur création à quelqu'un d'autre. Encourage-les à réfléchir à ce qui le rend amusant ou utile.

Deuxième partie : Exemples de la vie réelle et discussion Q&R

Réfléchissons à comment les conversations peuvent aider les gens à décider d'acheter quelque chose. Voici quelques exemples de la façon dont parler de quelque chose peut faire une différence :

Exemples de la vie réelle :

Exemple 1 : Parler d'un nouveau jeu

Imagine que tu viens d'avoir un nouveau jeu de société. Au lieu de demander à ton ami, « Tu veux acheter ce jeu ? », tu lui expliques à quel point il est amusant, comment les règles fonctionnent et pourquoi il est excitant. Après t'avoir entendu, ton ami pourrait aussi vouloir l'essayer !

Exemple 2 : Partager un snack préféré

Tu as un snack que tu adores, mais ton ami ne l'a jamais essayé. Au lieu de lui demander « Tu veux acheter ce snack ? », tu lui expliques pourquoi il est délicieux - peut-être qu'il est croustillant, sucré ou de ta saveur préférée. En en parlant, ton ami pourrait avoir envie de l'essayer !

Exemple 3 : Raconter l'histoire d'un jouet

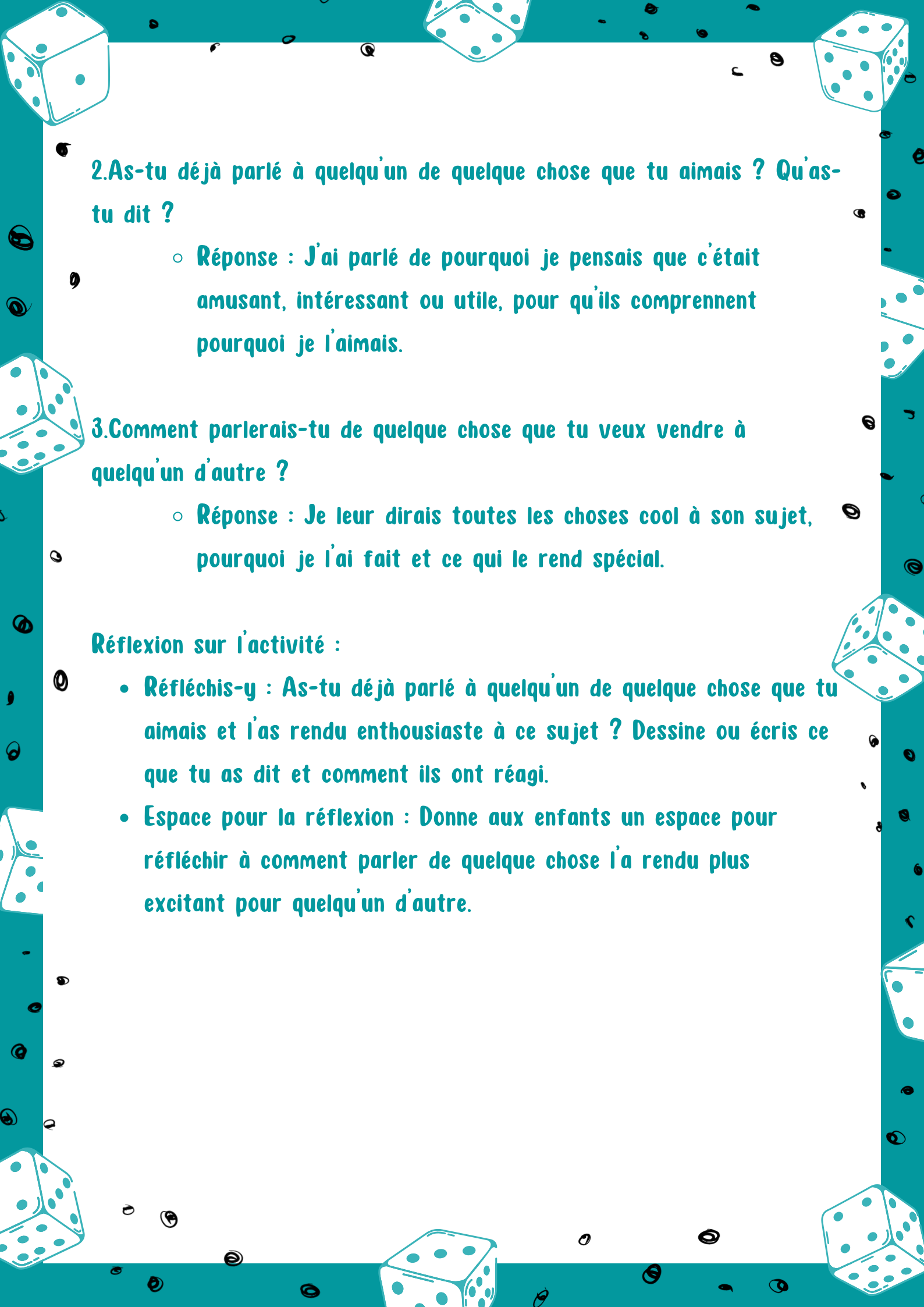
Tu as un jouet vraiment amusant, et tu veux que ton ami l'apprécie aussi. Au lieu de dire « Tu veux acheter ce jouet ? », tu lui racontes tout ce que le jouet peut faire et pourquoi tu aimes jouer avec. Maintenant, ton ami pourrait en vouloir un aussi !

Discussion Q&R :

Parlons de pourquoi les conversations sont importantes quand on vend quelque chose. Peux-tu penser à un moment où parler de quelque chose a aidé quelqu'un à s'enthousiasmer à son sujet ? Répondons à quelques questions :

1. Pourquoi est-il important de discuter quand on vend quelque chose ?

- Réponse : Parce que quand tu parles de pourquoi quelque chose est spécial, cela aide les gens à comprendre pourquoi ils pourraient le vouloir. C'est plus excitant que juste demander s'ils vont l'acheter.



2. As-tu déjà parlé à quelqu'un de quelque chose que tu aimais ? Qu'as-tu dit ?

- Réponse : J'ai parlé de pourquoi je pensais que c'était amusant, intéressant ou utile, pour qu'ils comprennent pourquoi je l'aimais.

3. Comment parlerais-tu de quelque chose que tu veux vendre à quelqu'un d'autre ?

- Réponse : Je leur dirais toutes les choses cool à son sujet, pourquoi je l'ai fait et ce qui le rend spécial.

Réflexion sur l'activité :

- Réfléchis-y : As-tu déjà parlé à quelqu'un de quelque chose que tu aimais et l'as rendu enthousiaste à ce sujet ? Dessine ou écris ce que tu as dit et comment ils ont réagi.
- Espace pour la réflexion : Donne aux enfants un espace pour réfléchir à comment parler de quelque chose l'a rendu plus excitant pour quelqu'un d'autre.

Conclusion :

Sage :

« Souviens-toi, HUNTER a appris que vendre, ce n'est pas juste demander si les gens veulent acheter quelque chose. C'est avoir une conversation ! Quand tu expliques pourquoi ta création est géniale, les gens s'enthousiasment et pourraient vouloir l'acheter. Alors, continue de parler de ce qui rend ton travail spécial ! »

Section optionnelle sur les principes commerciaux :

Principe commercial :

"Dans les affaires, les ventes sont des conversations. Quand les entreprises expliquent pourquoi leurs produits sont spéciaux, cela aide les clients à voir la valeur et à être enthousiastes pour acheter."

Lecture suggérée :

"Tu veux en savoir plus sur comment les conversations peuvent aider à vendre des choses ? Demande à tes parents de t'aider à trouver un livre sur la communication ou les ventes à la bibliothèque !"

