

Apprendre le vocabulaire de la vente en anglais au format PDF

Les métiers de la vente en anglais

Français	Anglais
Représentant commercial / Délégué commercial	Sales Representative
Directeur des ventes / Responsable des ventes	Sales Manager
Gestionnaire de comptes / Responsable de comptes clients	Account Manager
Responsable du développement commercial	Business Development Manager
Ingénieur commercial / Technico-commercial	Sales Engineer
Vendeur en détail / Conseiller de vente	Retail Sales Associate
Consultant en vente	Sales Consultant
Commercial sédentaire	Inside Sales Representative
Commercial terrain / Représentant sur le terrain	Field Sales Representative
Responsable grands comptes	Key Account Manager
Vendeur / Vendeuse	Sales Associate
Assistant de vente au détail	Retail Sales Assistant
Directeur commercial	Sales Director
Responsable des ventes régionales	Territory Sales Manager

📖 Les verbes de la vente en anglais

Français	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais
Prospect	Prospecting	Identifier le besoin	Identify the need	Analyser le besoin	Analyze the need
Aborder un client	Approach	Évaluer le besoin	Assess the need	Écouter	Listen
Contacter	Reach out	Présenter un argumentaire	Pitch	Mettre en avant	Highlight
Appeler en prospection	Cold call	Démontrer	Demonstrate	Persuader	Persuade
Relancer	Follow up	Vendre en complément	Upsell	Vendre un produit associé	Cross-sell
Négocier	Negotiate	Marchander	Bargain	Conclure une vente	Close
Finaliser l'accord	Seal the deal	Facturer	Invoice	Traiter une commande	Process an order
Expédier	Ship	Livrer	Deliver	Fidéliser	Retain
Engager le client	Engage	Récompenser	Reward	Revendre à un client existant	Resell
Intégrer un nouveau client	Onboard	Comparer avec la concurrence	Benchmark	Tirer parti de	Leverage
Surperformer	Outperform	Contourner un objectif	Bypass	Emballer	Wrap
Déballer	Unpack	Payer comptant	Pay in full	Dépenser de l'argent	Spend money
Traiter une commande	Process an order	Passer une commande	Place an order	Dépenses	Expenses
Prévoir les ventes	Forecast	Segmenter	Segment	Cibler	Target
Qualifier un prospect	Qualify a prospect	Positionner un produit	Position	Gérer les objections	Handle objections
Rassurer	Reassure	Aligner les besoins	Align	Personnaliser	Customize
Exprimer clairement	Articulate	Booster	Boost	Maximiser	Maximize
Optimiser	Optimize	Suivre une performance	Track	Évaluer par rapport à la concurrence	Benchmark
Rembourser	Refund	Facturer	Charge	Régler un paiement	Settle
Autoriser un paiement	Authorize a payment	Surfacturer	Overcharge	Réactiver un client	Reactivate
Faire migrer vers un autre produit	Migrate	Perdre un client	Churn	Parrainer	Refer
Former une équipe commerciale	Upskill	Réapprovisionner	Restock	Offrir en pack	Bundle
Désagréger une offre	Unbundle	Commander en rupture de stock	Backorder	Exécuter une commande	Fulfill
Exploiter l'IA	Leverage AI	Gamifier une expérience	Gamify	Ultra-cibler	Hyper-target
Utiliser le multicanal	Omnichannel	Disrupter un marché	Disrupt		

Vocabulaire courant de la vente en anglais

Français	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais
Vente	Sale	Avis client	Customer review	Objectif de vente / Quota	Quota
Achat	Purchase	Avis positif	Positive review	Retour sur Investissement (ROI)	ROI (Return on Investment)
Acompte	Deposit	Avis négatif	Negative review	Génération de prospects	Lead Generation
Vendre	To sell	Marchandage	Haggling	Pipeline / Entonnoir de vente	Pipeline
Prospect	Lead	Négociation	Negotiation	GRC (Gestion de la Relation Client)	CRM (Customer Relationship Management)
Remise / Rabais / Réduction	Discount	Politique de vente	Sales Policy	B2B (Entreprise à Entreprise)	B2B (Business to Business)
Le montant	The amount	Pouvoir d'achat	Spending power	B2C (Entreprise à Consommateur)	B2C (Business to Consumer)
Prix de vente	Selling price	À vendre	For sale	Suivi	Follow-up
Bon de commande	Order form	Commande	Order	Facture	Invoice
Reçu	Receipt	Ristourne	Rebate	Marge	Margin
Article	Item	Galerie marchande / Centre commercial	Shopping mall / Shopping center	En rupture de stock	Out of stock
Prospection	Prospecting	Argumentaire de vente	Sales Pitch	En solde	On sale
Démarchage téléphonique / Appel à froid	Cold Calling	Conclusion de vente	Closing	Part de marché	Market Share
Taux de conversion	Conversion Rate	Taux de rétention	Retention Rate	Taux de désabonnement / d'attrition	Churn Rate
Coût d'Acquisition Client (CAC)	Customer Acquisition Cost (CAC)	Valeur à vie du client	Lifetime Value (LTV)	Prévisions de vente	Sales Forecast
Affaire	Deal	Engagement	Engagement	Canal de vente	Sales Channel
Service client	Customer Service	Garantie	Warranty	Remboursement	Refund
Témoignage	Testimonial	Coûts	Charges	La marque	The brand / The trademark
Faire du lèche-vitrine	Go window shopping	Faire de la publicité	To advertise	L'emballage	Packaging
Le magasin	The shop				

Les catégories de vente en anglais

Français	Anglais	Français	Anglais	Français	Anglais
Ventes B2B	B2B Sales	Ventes B2C	B2C Sales	Ventes B2C (particuliers)	B2C Sales (Business to Consumer)
Ventes aux administrations	B2G Sales	Ventes entre particuliers	C2C Sales	Vente directe au consommateur	D2C Sales
Vente indirecte	Indirect Sales	Ventes en ligne	Online Sales	Vente par téléphone	Telesales
Vente au détail	Retail Sales	Vente en gros	Wholesale Sales	Vente consultative	Consultative Sales
Vente de solutions	Solution Selling	Vente basée sur les comptes	Account-Based Sales	Vente sur le terrain	Field Sales
Vente interne	Inside Sales	Vente incitative	Upsell / Upselling	Vente par correspondance	Mail Sale
Vente croisée	Cross-Selling	Vente additionnelle	Up-Selling	Vente sociale	Social Selling
Vente par abonnement	Subscription Sales	Vente de renouvellement	Renewal Sales	Ventes complexes	Complex Sales
Vente par canal	Channel Sales	Vente par courrier direct	Direct Mail Sales	Vente événementielle	Event Sales
Vente affiliée	Affiliate Sales	Vente basée sur la valeur	Value-Based Selling	Vente omnicanale	Omnichannel Sales
Vente sur plateforme (Amazon, eBay...)	Marketplace Sales	Vente directe	Direct Sales	Vente interne (télévendeurs)	Inside Sales
Vente externe (déplacement terrain)	Field Sales	Vente à domicile	Door-to-Door Sales	Vente via les réseaux sociaux	Social Selling
Vente inbound (prospects qualifiés)	Inbound Sales	Vente outbound (démarchage)	Outbound Sales	Vente récurrente	Recurring Sales
Vente en pack	Bundle Selling	Vente par compte clé	Account-Based Sales	Vente aux grandes entreprises	Enterprise Sales
Vente de logiciels en abonnement	SaaS Sales	Vente de prospection longue	Missionary Sales	Vente transactionnelle	Transactional Sales
Vente par influenceurs	Influencer Sales	Vente en direct (live shopping)	Live Commerce	Vente flash	Flash Sales
Vente freemium	Freemium Sales				