



KIT

MON TALENT COMMERCIAL

Concours piloté par la CPME Auvergne-Rhône-Alpes avec le soutien financier de la Région Auvergne-Rhône-Alpes et Agefos PME et en partenariat avec les académies de Lyon et Grenoble.

PRESENTATION DU CONCOURS

C'est Quoi?

Dans le cadre du dispositif Réussir Mon Avenir Pro, la CPME AURA organise la
2ème édition du Concours Mon Talent Commercial

Pour Qui?

Elèves de 1ère et Terminale Bac Pro Vente, Prospection et Négociation, Suivi client
des académies de Lyon et Grenoble

Nos partenaires



DEROULE



SEPT. à OCT. 19

Inscriptions des établissements scolaires

NOV.19 à MARS 20

- Recherche des dirigeants par le chargé de mission CPME AURA
- Organisation des rencontres coach et classe.
- Coaching par le chef d'entreprise sur un axe se présenter / codes et un axe vente/techniques de commercialisation basé sur l'étude de cas + préparation et entraînement à l'oral.



Sur la période, il y a minimum 3 sessions de 2h de coaching.

AVR. 20

Finale en 3 manches sur 1 journée

OBJECTIFS

POUR LES ELEVES

- › Faire émerger les jeunes talents issus des formations aux métiers de la vente,
- › Les faire monter en compétences via la mise en pratique des techniques de vente et de négociation, la mobilisation des savoirs acquis et la rencontre avec les professionnels qui accompagnent et conseillent les élèves en apportant leur expertise

POUR LES EQUIPES PEDAGOGIQUES

- › Mobiliser les savoirs associés au référentiel du diplôme
- › Faire se rencontrer les élèves, enseignants et professionnels

POUR LES COACHS

- › Amener les élèves à analyser des situations commerciales réelles
- › Outiller les élèves en leur apportant votre expertise
- › Donner confiance aux élèves

L'ENTREPRISE

NOM : Limonié
TYPE : Start-up grenobloise
DATE DE CRÉATION : 2017

DIRIGEANTE : Delphine Cheng, directrice et responsable du développement et Stéphane Monié, responsable technique et ingénieur informatique en logiciel embarqué.

PRODUIT : Limonié est un miroir numérique/connecté axé santé, sport et bien-être. Il permet de diffuser des vidéos incrustées dans le miroir (**dans notre cas** : exercices de fitness, exercices de relaxations, étirements).

BUT : améliorer le parcours client et l'activité physique en général à travers un miroir ludique et interactif.

MARCHE EXISTANT : Présence chez les kinés, salons de coiffures, opticiens.

STRATEGIE ENTREPRISE : Introduire le marché du sport.

CARACTÈRE INNOVANT DE LA TECHNOLOGIE PROPOSÉE

Notre innovation réside dans une nouvelle approche de la prise en charge du parcours client avec un mélange d'exercices de respiration/relaxation et d'exercices physiques/efforts physiques.

La proposition d'un objet connecté interactif et ludique: Le Mimetis Mirror, outil technologique facilitateur permet au client de prolonger ses exercices chez lui grâce à un apprentissage des gestes par des vidéos, des images ou du texte diffusé sur le miroir

Plus d'informations sur www.limonie.com | <https://www.facebook.com/limonietech/>

LES + produit

- Un bel objet qui améliore la rééducation, l'autonomie et les bonnes pratiques sportives,
- Des exercices conçus sur mesure et adaptés à la progression sportive,
- Un outil logiciel qui facilite le suivi client,
- Une nouvelle façon d'appréhender le sport par du ludique et du digital
- Une nouvelle façon de s'entraîner seul à son rythme sans risque de mauvais positionnement et de blessures grâce au guide visuel et interactif.



ETUDE DE CAS

BRIEF VENDEUR

Vous êtes commercial pour la société Limonié et vous avez pris contact avec l'acheteur de la centrale d'achat du groupe l'Appart Fitness.

Vous l'avez rencontré lors d'un salon, lui avez présenté brièvement votre produit qui a suscité son intérêt, c'est pour cela qu'il a accepté de vous recevoir aujourd'hui.

VOTRE PROSPECT : L'Appart Fitness comprend 55 succursales et 42 franchises. Si vous arrivez à répondre à la demande de l'acheteur vous avez un potentiel d'équiper la totalité des centres.

Négo possible :

- remise commerciale de 5 % sur le prix des miroirs à partir de 20 miroirs vendus
- remise commerciale de 5 % sur les frais d'installation à partir de 10 miroirs vendus.

INFOS VENDEUR :

VENTE DIRECTE	LOCATION VENTE
Prix : 3800 € TTC le miroir	Prix : 105 € TTC / mois sur 36 mois
Autre service : mise en service installation 100 € Maintenance et mise à jour* 25 € par mois	
Transport : 150 € par miroir	
Délais de livraison : 1 mois	
Garantie : 2 ans SAV : Hotline téléphonique 6 jours / 7 – délai d'intervention sur site 48h	
*Le forfait mise à jour correspond à la mise à jour du logiciel mais également à l'ajout de nouvelles vidéos d'exercices.	

Récompense :

Novembre 2018 - Prix FCE Trophée des Elles du réseau Femmes Chefs d'Entreprises.

Récompense : accompagnement des femmes cheffes d'entreprises pour l'équivalent de 15000 euros

<https://www.lessor38.fr/cfe-trophee-des-elles-l-expertise-des-femmes-pour-les-femmes-23412.html>



GRILLE DE NOTATION

MANCHE 1

Aptitude à mener une découverte des besoins

10 min. MAX

Prise de contact et présentation de la société | Présentation du client |
Entretien de découverte | Reformulation | Synthèse de la découverte

CRITERES	NOTES		
1. Prise de Contact			
1.1 Approche / Première impression / tenue	0	1	2
1.2 Comportement	0	1	2
1.3 Démarrage de l'entretien, rappel de l'objectif du RDV	0	1	2
2. Découverte des caractéristiques du client			
2.1 Questionnement structuré	0	1	2
2.2 Capacité d'écoute et d'analyse	0	1	2
2.3 Connaissance des besoins	0	1	2
2.4 Reformulation	0	1	2
2.5 Synthèse de la découverte	0	1	2
TOTAL MANCHE 1			

MANCHE 2

Présentation de l'offre

10 min. MAX

Présentation de l'offre | Utilisation des supports (supports à créer) | Présentation adaptée aux bénéfices attendus (offre quantifiée) | Argumentaire | Traitement des objections | Verrouillage

CRITERES	NOTES		
1. Utilisation des supports	0	1	2
2. Mise en avant des avantages et valeur ajoutée	0	1	2
3. Présentation adaptée aux bénéfices attendus	0	1	2
4. Argumentaire			
4.1 Précision et justesse des arguments avancés	0	1	2
4.2 Structure de l'argumentation	0	1	2
5. Traitement des objections			
5.1 Ecoute de l'objection	0	1	2
5.2 Acceptation et demande de précisions	0	1	2
5.3 Reformulation et compréhension de l'objection	0	1	2
5.4 Propositions de solutions	0	1	2
6. Verrouillage			
6.1 Résumé des avantages / bénéfices client	0	1	2
TOTAL MANCHE 2			

MANCHE 3

Négociation

10 min. MAX

Négociation | Synthèse | Création d'une zone d'intérêt commun | Cohérence et réalisme des concessions | Tactique de négociation | Validation des deux parties

CRITERES	NOTES		
1. Négociation			
1.1 Synthèse pertinente et exhaustive	0	1	2
1.2 Création d'une zone d'intérêts communs	0	1	2
1.3 Utilisation technique de négociation	0	1	2
1.4 Capacité à convaincre	0	1	2
1.5 Proposition d'un accord	0	1	2
1.6 Validation de l'accord	0	1	2
2. Conclusion			
2.1 Préparation de l'avenir	0	1	2
2.2 Synthèse de l'accord	0	1	2
2.3 Prise de congés	0	1	2
BONUS +1			
	0	1	2
TOTAL FINALE			

SÉANCE 1

Présentation du coach

Rappel des objectifs de la préparation

1^{er} exercice : comment se présenter en RDV commercial

Focus sur la phase de découverte

Focus outils de vente

Travail à faire pour la session 2 : Création des supports de communication



→ Donner aux élèves les clés de conduite d'une phase de découverte des besoins lors d'un entretien de vente

→ Apprendre aux élèves à s'intéresser au client afin de définir leur besoin et pouvoir proposer un argumentaire en adéquation

SÉANCE 2

Validation du travail fait entre les 2 sessions

Focus sur les techniques de vente / argu

Exercice : mise en situation de présentation des produits à l'aide des supports

Notez les objections

Focus sur l'adaptation aux comportements clients (face au doute, l'absence, l'indécision)

Travail de recherche pour la session 3



→ Permettre aux élèves de revoir les techniques de vente

- Présentation
- Analyse des besoins
- Argumentaire
- Traitement des objections

→ Permettre aux élèves d'acquérir de l'aisance via un exercice de mise en situation réelle

SÉANCE 3

Rappel des fondamentaux

Conclure la vente : travail autour de la posture et du langage

Entraînement

Temps d'échange



→ Conclure une vente

Le Closing :

- Identifier les éléments de **communication** verbale et non verbale permettant d'utiliser une méthode pour conclure la vente .

- Utiliser une technique de conclusion appropriée pour finaliser la négociation et déclencher l'achat

- Conclusion directe
- Conclusion implicite
- Conclusion alternative
- Décision immédiate
- Argument choc

RAPPEL

- › L'ensemble des élèves inscrits sont challengers et s'engagent à participer à la finale Mon Talent Commercial qui aura lieu en avril.
- › Les autres élèves qui ne participent pas au concours sont présents lors des sessions de coaching et viennent soutenir leurs challengers le jour de la finale.
- › Chaque challenger doit avoir pris connaissance du règlement du Concours et doit avoir donné sa feuille d'autorisation de droit à l'image et utilisation de la voix.
- › Une fois la 1^{ère} session de coaching validée par le chargé de mission de la CPME AURA, l'enseignant s'engage à contacter le coach pour préparer sa venue.

Notes

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



CONTACTS

Académie de Grenoble

Ardèche, Drôme et Haute-Savoie :
Solène Chevalier | 06 27 94 04 14

schevalier@cpmeauvergnerhonealpes.fr

Isère et Savoie :

Shérazade BEHOUH | 06 63 25 58 17

sbehouh@cpmeauvergnerhonealpes.fr

Académie de Lyon

Laurent PAITA | 06 22 75 47 96

lpaita@cpmeauvergnerhonealpes.fr