REGLEMENT MON TALENT COMMERCIAL

Dans chaque établissement un enseignant référent est désigné, et sert d’interface avec le Rectorat et la CPME pour informer et répondre si besoin à une remarque, une question, collecter les autorisations parentales ou toute observation utile au bon déroulement de l’opération.

**Les participants au Concours Mon Talent Commercial sont :**

* Public : Les lycéens inscrits pendant l’année scolaire 2018-2019 dans les cursus 1ère et Terminale Bac Pro Vente, prospection et négociation, suivi client des académies de Lyon et Grenoble. Chaque lycée encourage librement la participation au casting d’un ou plusieurs élèves de la classe.
* Modalités d’inscription : chaque lycéen s’inscrit librement ou dans le cadre d’un projet de classe sur la page dédiée à l’opération. Le lycéen postule en ligne et saisit des informations de type état civil. Date d’inscription : du **1er octobre 2018 au 09 novembre 2018**

Pour les lycéens mineurs, une autorisation de participation est obligatoire et doit être remplie, signée et remise au référent de l’opération dans chaque établissement.

* Le lycéen s’engage à participer au concours en travaillant sur l’étude de cas. Un lycéen ne peut concourir plusieurs fois au casting.

**Le Concours se déroule de la manière suivante :**

Les élèves travaillent avec l’ensemble de la classe tout au long de l’année scolaire sur une étude de cas. Ils sont accompagnés par leur professeur et par un dirigeant / responsable commercial / vente qui les « parraine » dans la préparation à l’étude de cas. Les élèves choisissent de se positionner et de concourir individuellement.

**Phase 1 : OCT. :**

Inscriptions des établissements scolaires qui souhaitent participer au Challenge

**Phase 2 : OCT./JANV.:**

Recherche des dirigeants par le chargé de mission CPME et organisation 1ère rencontre élèves/dirigeant/professeur.

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 entrainement à l’oral

**Phase 3 : MARS : FINALE**

Les élèves inscrits s’engagent à participer sur une journée qui aura lieu au mois de mars (date et lieu de la finale communiqués ultérieurement). Cette journée sera composée de 3 manches éliminatoires.

* Manche 1

Prise de contact et présentation de l’entreprise

Présentation de l’acheteur/client

Entretien de découverte : Individus / Entreprise / Besoins / Motivations et contraintes / Reformulation

Synthèse de la découverte.

A l’issue de la Manche 1 les élèves retenus sont sélectionnés pour la Manche 2 et s’engagent à y participer.

* Manche 2

Présentation de l’offre : Utilisation des supports (création de supports de vente)

Présentation adaptée aux bénéfices attendus (offre quantifiée)

Argumentaire

Traitement des objections.

Verrouillage

A l’issue de la Manche 2 les élèves retenus sont sélectionnés pour la grande finale

* **Manche 3**

Négociation

Synthèse

Création d’une zone d’intérêt commun

Cohérence et réalisme des concessions

Tactique de négociation

Validation des deux parties.

REMISE DE PRIX

1er prix : 1 ordinateur portable

2ème prix : 1 tablette

3ème prix : 1 séance de coaching individuel Jobmania