



## Concours Mon Talent Commercial – ETUDE DE CAS

### 1. Présentation de la société

# HOT-CHILI-PEPPER

agence digitale

Hot Chili Pepper est une agence de marketing et communication basée à Voiron dans l'Isère et qui est présente sur le marché national depuis plus de 10 ans.

L'entreprise souhaite commercialiser un support de communication à destination des clubs sportifs.

Vous êtes le commercial de l'agence HOT CHILI PEPPER. Dans votre démarche de prospection, vous contactez le club sportif phare de votre ville pour lui proposer votre dernière nouveauté : le goodie coussin de stade.

Vous disposez pour cela d'une gamme de trois coussins de stade à proposer. Vous devez donc lors de la phase de découverte des besoins identifier celui qui conviendra le mieux à votre client.

### 2. Les coussins de stade :



**1<sup>er</sup> produit :** Coussin de stade pliable en tissu et mousse  
Coloris : bleu, gris rouge ou noir

Impression 2 couleurs  
Taille : 360 x 270  
Epaisseur 16 mm  
Conditionnement : Cartons

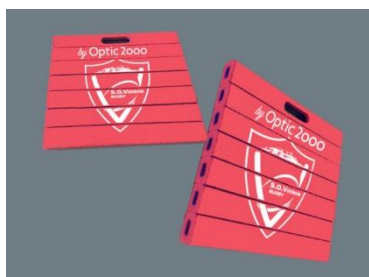
Prix unitaire : 3.97 € - (vendu par lot de 300)



**2<sup>ème</sup> produit :** Coussin de stade en mousse PE  
Coloris : rouge

Taille : 350 x 300  
Epaisseur 16 mm  
Conditionnement : Cartons

Prix unitaire 4.36 € - (lot de 500) ou 3.66€ (lot de 1000)



**3<sup>ème</sup> produit :** Coussin de stade en mousse PE  
Coloris : rouge

Taille : 350 x 300  
Epaisseur 30 mm  
Conditionnement : Cartons

Prix unitaire : 6.42 € - (lot de 500) ou 5.85€ (lot de 1000)

**Un descriptif complet des produits est proposé sur le lien suivant :**

<https://commandes.hot-chili-pepper.com>

Vous devez élaborer une plaquette de présentation de vos produits, construire votre argumentaire, identifier les avantages et inconvénients de chaque produit pour arriver à la conclusion de la vente.

### **SEUIL DE RENTABILITE**

Pour hot Chili Peper le plus rentable c'est quand le client passe par des quantités de l'ordre de 1000.

Pour ce genre de produit l'entreprise marge entre 15 et 20 %

**Quelques pistes : L'avantage pour les clubs : objet utile et de faible cout donc simple à revendre aux supporters.**

**C'est le seul objet au couleur d'un club qui peut être utilisé par un club adversaire.**

- Le choix du coussin de stade est dû à sa faible présence dans les offres marketing des clubs.
- La surface de visibilité de l'annonceur est énorme par rapport aux autres supports ex clé usb etc
- La faiblesse de son cout doit générer des commandes en R1
- Modèle duplicable très simplement

L'objectif est d'arriver à prendre des commandes de l'ordre de 10 000 pièces pour pouvoir les faire fabriquer. L'objectif induit est de rentrer dans la communication et le marketing du club. Ce goodies étant un produit d'appel.

### **3. Déroulé de la journée Mon Talent Commercial à laquelle vous participerez :**

#### **Manche 1**

Prise de contact et présentation de Hot Chili Pepper

Présentation du client, on laisse le client se présenter

Entretien de découverte :

- Individus
- Entreprise
- Besoin
- Motivation et contraintes
- Reformulation
- Synthèse de la découverte.

#### **Manche 2**

Présentation de l'offre :

- Utilisation des supports (donc supports à créer)
- Présentation adaptée aux bénéfices attendu (offre quantifiée)
- Argumentaire
- Traitement des objections.
- Verrouillage

#### **Manche 3**

Négociation :

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

Bonne vente !