REGLEMENT CONCOURS

MON TALENT COMMERCIAL

**Préambule :**

Dans le cadre du dispositif Réussir Mon Avenir Pro, la CPME AURA organise la 2ème édition du Concours Mon Talent Commercial, challenge interacadémique dédié aux élèves de 1ère et Tle bac pro vente prospection, négociation suivi clientèle des académies de Lyon et Grenoble.

Dans chaque établissement scolaire un enseignant référent est désigné, et sert d’interface avec le Rectorat et la CPME AURA 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.

**Modalités d’inscription :**

* Public : Les lycéens inscrits pendant l’année scolaire 2019-2020 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 Concours d’un ou plusieurs élèves de la classe.
* Les 3 finalistes de l’édition précédente ne peuvent concourir.
* L’enseignant inscrit dans sa classe le ou les élève(s) qui souhaite(nt) participer au Concours. L’inscription se fait sur la page dédiée à l’opération : https://www.cpmeauvergnerhonealpes.fr/mon-talent-commercial/

L’enseignant saisit en ligne avec l’élève les informations de type état civil. Une fois l’élève inscrit, il devient « challenger » et s’engage à participer aux sessions de coaching et à la finale.

Dates d’inscription : du **16 septembre 2019 au 18 octobre 2019. ATTENTION : inscriptions limitées à 80 élèves « challengers ».**

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.

**Déroulé du Concours :**

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

**Phase 1 : SEPT. à OCT. 19 :**

Inscriptions des établissements scolaires et de leurs élèves qui souhaitent participer au Concours.

**Phase 2 : NOV.19 à MARS 20 :**

Recherche des dirigeants par le chargé de mission CPME AURA I 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 entrainement à l’oral.

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

**Phase 3 : AVR. 20 : FINALE**

Les challengers s’engagent à participer sur une journée qui aura lieu au mois d’avril (date et lieu de la finale communiqués ultérieurement). Les élèves de la classe qui ne sont pas challengers viennent à la finale pour encourager les participants. Cette journée sera composée de 3 manches éliminatoires.

🡺 Manche 1 (maximum 10 mn)

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

🡺 Manche 2 (maximum 10 mn)

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

🡺 Manche 3 (maximum 10 mn)

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

**REMISE DE PRIX**

1er prix : 1 ordinateur portable

2ème prix : 1 tablette + 1 séance de coaching individuel Jobmania

3ème prix : 1 tablette