Quentin C.

Baccalauréat Professionnel Vente

Prospection – Négociation – Suivi de la clientèle

Epreuve E2. Négociation – Vente

Dossier Produits – Entreprise – Marchés

Session 2010-2012

Etablissement : Lycée Professionnel Jean Caillaud

Académie de Poitiers

Sommaire

Partie 1 : TOP FORME Angoulême

Identification ..... Page 3
Caractéristiques Juridiques..... Page 3
Activité ..... Page 3
Présentation générale des gammes de produits Page 4
Étude de la clientèle ..... Page 4
Étude de la concurrence..... Page 4
Analyse de la stratégie commerciale de l'entreprise Page 4

Partie 2 : Fiches de Négociation-Vente

Fiche Négociation-Vente 1 ..... Page 7
« Nom de la fiche »

Fiche Négociation-Vente 2 ..... Page 8
« Nom de la fiche »

Fiche Négociation-Vente 3 ..... Page 9
« Nom de la fiche »

Partie 3 : Annexes

Annexe 1 : Planning des cours Page 10

Annexe 2 : Contrat d'adhésion Page 11

Présentation de l'entreprise

Identification de l'entreprise

TOP FORME¨
22, Rue Guy Ragnaud
16000 Angoulême
Tel: 05 45 92 18 74
info@topforme16.com
Site internet : www.topforme16.com

Salle de remise en forme - Angoulême
100% SPORT
Horaires d'ouverture:

Lundi au Vendredi	Samedi
9h00 - 13h45	9h00 - 12h00
15h00 - 21h00	

Caractéristiques Juridiques

Forme juridique : Société à Responsabilité Limitée.

Secteur d'activité : Salle de remise en forme

Activité de l'entreprise : Accédez à la magie du sport, découvrez les émotions de l'effort sportif et le plaisir de vous dépasser.

Activité

Top Forme est une salle de remise en forme qui propose tous les concepts néo zélandais de remise en forme : Renforcement musculaire, Cardiovasculaire, Body Attack, Body Balance, Body Combat, Body Jam, Body Pump, Body Step, Body Vive, RPM (biking), Abdos Fessiers, Step, Sh'Bam, Stretching.
Tous les concepts sont conçus à partir de chorégraphies et sur des musiques entrainantes. D'autre part, le gérant, Mathieu Genestie, est commercial pour les concepts Les Mills et prospecte la zone sud ouest pour proposer les concepts aux salles de remise en forme ne proposant pas encore ces cours.

Organigramme

(Voir annexe 1)

Présentation générale des gammes de produits

(Voir annexe 2)

Étude de la clientèle

La clientèle de Top Forme est majoritairement composée de femmes entre….. et …… Top Forme propose également des tarifs aux comités d'entreprise.

Étude de la concurrence

Le concurrent principal de Top Forme est la salle Palladium qui se situe sur le plateau d'Angoulême. Deux autres salles : Elancia et ……. proposent également des abonnements à l'année mais uniquement pour des activités sur machine. Aucun cours collectif n'est proposé dans ces salles ouvertes sur une large amplitude.

Top Forme est la plus ancienne salle d'Angoulême. Elle bénéficie donc d'une forte notoriété et d'une bonne image de marque tant par la qualité de ses cours (intervenants professionnels, coaching sur mesure) que par son emplacement idéal (facilité d'accès et de stationnement).

Analyse de la stratégie commerciale de l'entreprise

√ **Politique de produit :** Les concepts Les Mills sont étudiés par des professionnels du fitness et peuvent correspondre aux attentes de chaque client qu'il s'agisse d'une simple remise en forme ou d'un entrainement plus intensif.

√ **Politique de prix :** Les prix pratiqués par Top Forme sont plus que raisonnables compte tenu de la qualité des cours et du cadre dans lequel se déroulent les cours.

√ **Politique de distribution :** Les clients peuvent non seulement profiter directement des cours à la salle mais des manifestations extérieures sont organisées (sorties en VTT, jogging….). D'autre part, lors des relancements des concepts, des journées spéciales sont organisées.

√ **Politique de communication :** Top Forme dispose d'un site internet pour diffuser les informations importantes telles que les horaires ou les évènements organisées à la salle. Ils utilisent également la presse gratuite pour promouvoir l'enseigne. Des opérations de phoning ont lieu régulièrement pour relancer les adhérents qui ont cessé de venir à la salle depuis plus de 3 mois.

Annexe 1

Profs

Une vraie relation professionnelle entre vous et l'instructeur.

Jean

Gérant

Spécialiste Culture Physique

Mathieu

Cours :

Body Balance
Body Jam
RPM
Body Pump
Body Vive

Diplômes :

Brevet d'Etat
Trainer National "Les Mills"
Formateur en Universités et CREPS.

Nathalie

Cours :

Body Pump
RPM

Diplômes :

Brevet d'Etat

Fabienne

Cours :

Body Attack
Body Combat
Body Pump
Body Step
Body Balance
Body Jam

Diplômes :

Brevet d'Etat
Trainer National "Les Mills"
Formatrice aux techniques fitness.

Anthony

Cours :

Body Attack
Body Step
Body Pump
RPM
Body Vive

Diplômes :

Diplôme Universitaire

Christelle

Cours :

Body Balance
Body Pump
RPM
Body Combat
Body Step

Diplômes :

Brevet d'Etat

Pierre

Cours :

Body Pump
RPM
Circuit Training

Diplômes :

Brevet d'Etat Musculation et Culturisme

Annexe 2 Gamme de produits

Top Forme propose tous les concepts développés par une société Néo Zélandaise : LES MILLS.

SITUATION DE NEGOCIATION N°1

Contexte de la situation :
Une jeune mère de famille
se présente à la salle pour
obtenir des renseignements
et souscrire un abonnement

Objectif commercial de l'action

Proposer un abonnement à l'année avec accès illimité.

Contexte de la situation

Une jeune maman, qui vient d'avoir son deuxième bébé, souhaite reprendre le sport après sa grossesse. En effet, elle était très sportive avant d'avoir ses deux enfants. Elle a pris un peu de poids et souhaite être conseillée au mieux pour retrouver rapidement sa ligne.
Nos conseils porteront à la fois sur les cours à lui conseiller pour une reprise en douceur mais efficace et aussi sur une alimentation équilibrée (possibilité de travail en partenariat avec une diététicienne.

Type de client concerné

Prospect particulier : jeune femme cadre dynamique, 35 ans.
CSP élévée
Profil : quelques kilos à perdre suite à la grossesse. Très active avant d'avoir ses deux enfants.

Gamme de produits

Pour débuter des cours de renforcement musculaire : CX 30
Ensuite cours cardiovasculaire : Biking
Essai sur des cours plus intensifs suivant le goût de la cliente
Cours plus ludique : Sh'Bam ou Body Jam

SITUATION DE NEGOCIATION N°2

Contexte de la situation :
La DRH d'une mutuelle souhaite rencontrer le commercial de l'entreprise pour obtenir un prix sur les abonnements pour son comité d'entreprise

Objectif commercial de l'action

Négocier un tarif avec une mutuelle pour accueillir un maximum de nouveaux clients à la salle.

Contexte de la situation

La directrice des ressources humaines de la mutuelle Mutualia souhaite obtenir des informations et signer un contrat liant la mutuelle et Top Forme. La mutuelle prend en charge une partie des abonnements pour que ses employés bénéficient d'un tarif préférentiel.

Type de client concerné

Prospect professionnel : la mutuelle emploie 250 personnes. Sur les 250 personnes, la moitié des salariés semble intéressés par l'accord avec Top Forme

Gamme de produits

Tous les produits de la gamme

SITUATION DE NEGOCIATION N°3

Contexte de la situation :
Le rendez-vous a lieu dans une salle de remise en forme de la banlieue Bordelaise. Il s'agit de faire signer un contrat sur les produits Les Mills.

Objectif commercial de l'action

Obtenir l'adhésion d'une nouvelle salle pour qu'ils proposent les concepts Les Mills.

Contexte de la situation

Un rendez-vous a été pris par le commercial Les Mills pour présenter la gamme et expliquer le mode de fonctionnement du partenariat. Les chorégraphies et les musiques sont envoyées tous les trois mois. Une formation est assurée. Il s'agit de convaincre le gérant de la salle, Monsieur Duchiron, du bien-fondé de ce partenariat à la fois pour lui-même (les cours sont chorégraphiés, organisés, sécurisés) et pour ses adhérents. C'est une grosse salle de la banlieue bordelaise (plus de 1 000 adhérents). C'est un gros pari pour le commercial.

Type de client concerné

Prospect professionnel

Gamme de produits

Tous les produits de la gamme Les Mills

Planning Janvier 2011

	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi
STUDIO FITNESS						
09h30	BODYVIVE	BODYJAM		BODYPUMP		SH'BAM
10h30		ABDOS FESSIERS		BODYBALANCE		BODYPUMP
12h30	BODYPUMP	BODYSTEP	BODYBALANCE	CIRCUIT TRAINING	ABDOS FESSIERS	
Fermé de 13h45 à 15h00						
17h30	BODYPUMP	BODYSTEP	BODYBALANCE	ABDOS FESSIERS		
18h30	ABDOS FESSIERS	BODYBALANCE	BODYJAM	BODYATTACK	BODYPUMP	
19h30	CIRCUIT TRAINING	BODYCOMBAT	BODYPUMP	BODYBALANCE	BODYCOMBAT	
STUDIO RPM						
10h30	RPM					
12h30					RPM	
17h30					RPM	
18h15	RPM					
18h30						
18h45		RPM	RPM			
19h00				RPM		
19h30	RPM					

Planning Janvier 2011

- Planning Portes Ouvertes Juin 2011