

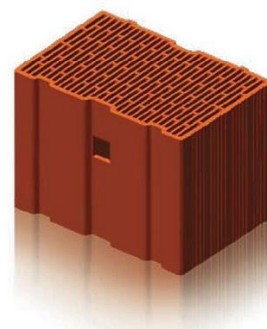
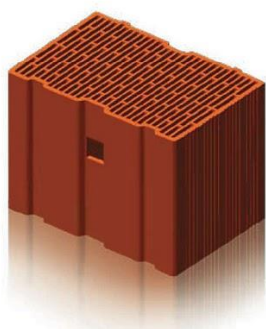


CONCOURS GÉNÉRAL DES MÉTIERS

SPÉCIALITÉ : VENTE
SESSION 2012

ÉPREUVE PRATIQUE ORALE

TEMPS DE PREPARATION : 4 HEURES
PRESTATION : 30 MINUTES



SOMMAIRE

Réaliser une négociation pour « TERREAL »

Mise en situation
Mission
Préparation
Déroulement de votre prestation

Informations mises à votre disposition



Dossier 1

Connaissance de l'entreprise «TERREAL»



Dossier 2

Connaissance des produits



Dossier 3

Votre client : La société GARANDEAU
Votre offre : Les Instants Techniques



Dossier 4

Sites internet

RÉALISER UNE NEGOCIATION CHEZ



Mise en situation

Titulaire d'un baccalauréat professionnel «Vente» et après une expérience de 6 mois en tant que commercial chez Point P, vous avez été embauché(e) en qualité de commercial en avril 2012 par l'entreprise «TERREAL» dans son unité de Roumazières.

La société «TERREAL» facilite l'intégration du personnel nouvellement recruté en mettant l'accent sur la formation.

Vous avez donc bénéficié d'une formation interne axée à la fois sur :

- la culture d'entreprise «TERREAL» (*dossier 1*),
- les produits et plus particulièrement la brique monomur (*dossier 2*),
- les techniques de vente de l'entreprise (*dossier 3*).

Mission

La société «TERREAL» développe une stratégie de marketing direct pour attirer une nouvelle clientèle.

Vous avez rendez-vous avec un négociant de l'entreprise Garandeaux (située à Gond-Pontouvre en périphérie d'Angoulême) pour lui faire une offre concernant la brique monomur. Il ne commercialise pas encore ce produit et désire tout connaître sur le produit et ses avantages.

Vous menez la négociation et essayez d'aboutir à l'accord de monsieur Garbani, responsable de l'unité de Gond Pontouvre, pour l'organisation de journées techniques qui vous permettront de présenter la brique Calibric aux artisans clients de l'entreprise.

Préparation

Pour réussir votre mission, vous devez :

1. Vous imprégner de la culture d'entreprise «TERREAL»
2. Connaître les produits
3. Préparer votre entretien de vente de 20 à 30 minutes
4. Rechercher des informations sur votre interlocuteur

Déroulement de votre prestation

1^{ère} étape :

Négociation

20 à 30 minutes

NB : Votre prestation sera filmée par un opérateur et retransmise au jury en simultanéité dans une pièce attenante. Celui-ci pourra alors apprécier vos compétences de commercial(e).

2^{ème} étape :

Face à face avec les membres du jury

10 minutes

Auto-analyse de votre prestation

Questions quant à la culture d'entreprise «TERREAL»

VOS OUTILS ET VOS SUPPORTS

Pour mener à bien votre mission vous disposez de :

- ✗ Un ordinateur équipé de logiciels de bureautique et de PréAO. Un répertoire "Terreal" a été implanté sur le "bureau" de votre ordinateur, il comporte :
 - Un diaporama de présentation de la société Terreal.
- ✗ Une imprimante.
- ✗ Des cartes de visite et une mallette.
 - Une brique monomur ainsi que différents outils nécessaires à vos présentations (totem, tee-shirts, casquettes...)
 - Différentes documentations Terreal.
- ✗ Un dossier professionnel composé des documents suivants.
 - DOCUMENT 1. Extrait du Diaporama Terreal
 - DOCUMENT 2. Plaquette Terreal
 - DOCUMENT 3. Brochure BBC Terreal
 - DOCUMENT 4. Calibric Terreal
 - DOCUMENT 5. Imerys Les performances énergétiques dans le bâtiment

VOTRE TRAVAIL À FAIRE

À partir des informations qui vous ont été fournies lors de la réunion d'accueil des nouveaux commerciaux, des supports professionnels qui vous ont été remis par votre société et à l'aide des outils mis à votre disposition :

1. Préparez votre entretien avec Monsieur GARBANI, sachant qu'à minima votre objectif à l'issue de la visite est de convaincre votre client sur l'organisation des journées techniques afin d'obtenir trois dates pour :

- Organiser le buffet et la mise en place des documents et des produits, (le buffet est à la charge de la société Garandeau)
- Faire une démonstration et donner toutes les explications nécessaires sur l'enjeu de cette brique pour les futurs chantiers des artisans

2. Réalisez la visite de votre client : vous argumenterez sur le produit et la nécessité de réaliser trois « instants techniques ». Vous remettrez une proposition de publipostage pour l'organisation des trois journées techniques, publipostage que monsieur Garbani devra envoyer et pour lequel il devra relancer les artisans n'ayant pas répondu à l'invitation.

3. Effectuez l'analyse de cette visite avec votre responsable.

CONSIGNES AUX CANDIDATS DE L'ÉPREUVE PRATIQUE ORALE

Votre épreuve pratique orale se déroule en deux phases:

- Une simulation de vente d'une durée de 30 minutes maximum : Cette simulation correspond à la visite que vous réalisez auprès du client, Monsieur GARBANI.
- Un entretien avec le jury d'une durée de 10 minutes maximum : Cet entretien correspond à l'analyse, face à votre responsable, de la visite que vous venez de réaliser. Vous devrez dégager les phases de l'échange réalisé avec le client, préciser la démarche de vente mise en œuvre et justifier les choix effectués, en relation avec vos objectifs. Vous serez également amené à répondre à des demandes de précision de la part du jury.

Vous disposez d'un temps de préparation d'une durée de 4 heures, pour :

- Prendre connaissance de la situation proposée, du travail à faire et de l'ensemble de la documentation papier et multimédia fourni.
- Rechercher et dégager les informations à exploiter.
- Concevoir votre plan d'entretien (plan de découverte, plan d'argumentation, proposition commerciale).
- Sélectionner et éventuellement concevoir les documents, les supports à présenter à votre client durant la visite. Réaliser les impressions des documents que vous souhaitez exploiter.

Vous pouvez, lors de votre simulation, utiliser l'ensemble des supports qui vous a été fourni (documentation papier, diaporama, échantillons...). Si vous le souhaitez, vous pouvez appuyer votre présentation par des supports multimédias (diaporama), ceux proposés, en l'état ou modifiés, ou d'autres élaborés par vos soins à partir des logiciels fournis. Vous pourrez utiliser lors de votre prestation un ordinateur portable pour effectuer la présentation de ces supports au client. Toutefois vous devrez apprécier le temps nécessaire à cette présentation, en l'intégrant de façon opportune dans votre plan d'entretien pour ne pas dépasser la durée maximale de la simulation.