CONCOURS GÉNÉRAL DES MÉTIERS

SPÉCIALITÉ : VENTE

SESSION 2015

ÉPREUVE PRATIQUE ORALE

TEMPS DE PREPARATION : 4 HEURES

PRESTATION : 30 MINUTES

Avenue du Téléport, 86360 Chasseneuil-du-Poitou
Tél : 05 49 49 30 00 - www.futuroscope.com

CONCOURS GENERAL DES MÉTIERS Spécialité VENTE

SOMMAIRE

RÉALISER UNE NÉGOCIATION POUR

Mise en situation
Mission
Préparation
Déroulement de votre prestation

Informations mises à votre disposition

Dossier 1

Connaissance du Parc du Futuroscope

Dossier 2

Les prestations du Parc du Futuroscope

Dossier 3

Votre client : Le comité d'entreprise de l'hypermarché LECLERC à Saint Herblain en Loire Atlantique (44)

Dossier 4

Comment négocier avec un Comité d'entreprise

RÉALISER UNE NÉGOCIATION POUR

Mise en situation.

Titulaire d'un baccalauréat professionnel « vente » et après une expérience de 6 mois comme commercial dans l'entreprise « L'Angelys » -artisan glacier -à Fontcouverte (17), vous avez été embauché en tant que commercial Junior en avril 2015 par le parc du Futuroscope à Chasseneuil du Poitou près de Poitiers (86).

Le parc du Futuroscope 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 de l'entreprise et les techniques de vente (Dossier 1)
- Les prestations du Parc du Futuroscope (Dossier 2)

Mission

La mission première du service commercial est de développer l'activité sur le canal B to B* (comités d'entreprises, associations, collectivités, professionnels du tourisme, autocaristes, agences de voyages, enseignes de la grande distribution).

Le directeur commercial vous charge d'assurer le suivi et la fidélisation d'un portefeuille de clients ainsi que la prospection de nouveaux clients, notamment les comités d'entreprises sur la région Pays de Loire et plus particulièrement dans le département de la Loire-Atlantique.

Vous avez pris rendez-vous avec M. Bernard Zapata, responsable du Comité d'entreprise (CE) de l'hypermarché LECLERC à Saint Herblain en Loire Atlantique (44) ; Vous menez la négociation et essayez d'obtenir l'accord de M. Bernard Zapata pour un séjour 2 Jours / 1 Nuit, sachant qu'en 2011, il a déjà réalisé le séjour suivant :

- 2 Jours / 1 Nuit hors promo en Avril
- 50 personnes avec un panier moyen de 100 €
- Soit un chiffre d'affaires **4956,50* €** frais de dossier inclus

* : Il y a 32 € de frais de gestion obligatoire pour tous les dossiers, mais également une gratuité par tranche de 20 à 50 personnes. Les visiteurs sont hébergés dans des chambres doubles.

*B to B : Business to Business

Preparation

Pour mener à bien votre mission vous disposez de :

Un ordinateur équipé de logiciel de bureautique et d'un diaporama de présentation du Parc du Futuroscope.

Une imprimante.

Des articles de presse sur l 'entreprise ainsi que des documents d'entreprise (catalogue)

Trois dossiers professionnels composés des documents suivants :

Dossier 1. Connaissance du Parc du Futuroscope

Document 1: Le marché des parcs de loisirs

Document 2 : Dossier de presse 2015

Document 3 : Les attractions

Document 4 : Organisation commerciale

Document 5 : focus b to b

Dossier 2. Les prestations du Parc

Document 6 : Extrait Brochure groupe CE 2015 Futuroscope

Document 7 : Offre journée découverte CE - Sans Déjeuner

Dossier 3. Votre client

Document 8: le client

Dossier 4. Négocier avec les CE

Document 9 : Comment négocier avec les CE

Votre travail :

A partir des informations qui vous ont été fournies lors de la réunion d'accueil des nouveaux commerciaux et des supports professionnels remis par votre société :

1. Vous préparez votre entretien avec M Zapata, responsable du Comité d'entreprise (CE) de l'hypermarché LECLERC à Saint Herblain en Loire Atlantique (44).

2. Vous réalisez la visite de votre client : Vous mettez l'accent sur votre objectif qui est de lui vendre un séjour avec un chiffre d'affaires **au minimum équivalent** ou, dans le meilleur des cas **supérieur par rapport à son séjour d'il y a 4 ans**. N'hésitez pas à faire **des contrepropositions** en cas de refus de la part du responsable (basculer sur du 1 Jour + repas ou autre). N'oubliez pas **les incontournables** sans lesquels votre vente ne sera pas complète. En cas de non vente de séjours proposez **des journées découvertes, de la PLV (publicité sur lieu de vente) et des brochures du Parc** du pour un éventuel prochain rendez-vous.

Consignes aux candidats de l'épreuve de pratique orale

Pour réussir votre mission, vous devez :

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

Déroulement de votre prestation

1ere étape :

Négociation : 20 à 30 minutes

2eme étape :

Face à face avec les membres du Jury 10 minutes

Auto-analyse de votre prestation

Question quant à la culture d'entreprise du Parc du Futuroscope.