

FAITES DE!  
L'ENTREPRISE!

# KIT Concours Mon Talent Commercial

EDITION 22/23

 **La Région**  
Auvergne-Rhône-Alpes

  
académie  
Lyon  
MINISTÈRE DE  
L'ÉDUCATION NATIONALE  
MINISTÈRE DE  
L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
ET DE LA RECHERCHE

  
académie  
Grenoble  
RÉGION ACADÉMIQUE  
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES  
MINISTÈRE  
DE L'ÉDUCATION NATIONALE,  
DE L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR  
ET DE LA RECHERCHE

 **Jobmania**  
Les étudiants, c'est notre job



**FAITES DE  
L'ENTREPRISE!**

# Le Concours

Dans le cadre du dispositif Faites de l'Entreprise, la CPME AURA organise la 2ème édition d'un concours interacadémique dédié aux élèves de 1ère et Tle métiers du commerce et de la vente.

Les élèves travaillent avec leurs enseignants, en partenariat avec un dirigeant ou responsable commercial, sur une étude de cas tout au long de l'année. Les élèves sélectionnés participent à la grande finale qui aura lieu en avril 2023.

Les élèves sont préparés et coachés durant 3 mois pendant 3 sessions de 2h par des professionnels pour préparer leur vente.

**FAITES DE  
L'ENTREPRISE !**

# Le Concours



**Public** : Bac Pro Métier du Commerce et de la Vente

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 1er septembre 2022 au 30 septembre 2022. 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.

## Les objectifs du concours

---

# FAIRE ÉMERGER LES JEUNES TALENTS ISSUS DES FORMATIONS AUX MÉTIERS DE LA VENTE

1

Faire monter en compétences les élèves via la mise en pratique des techniques de vente et de négociation, la mobilisation des savoirs acquis et la rencontre avec les professionnels qui accompagnent et conseillent les élèves en apportant leur expertise

2

Amener les élèves à analyser des situations commerciales réelles et être force de proposition dans les solutions proposées

3

Mobiliser les savoirs associés au référentiel du diplôme

# Rétroplanning

---

- Phase 1** SEPT. 2022:  
Inscriptions des établissements scolaires et de leurs élèves qui souhaitent participer au Concours.
- Phase 2** OCT. 2022 à MARS 2023 :  
Recherche des dirigeants par le chargé de mission CPME AURA  
Organisation des rencontres coach et classe  
3 sessions de 2h de coaching.
- Phase 3** AVR. 2023 : 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.

# L'Etude de Cas





# ZONE 25

## 1. L'entreprise

Zone 25 est une entreprise spécialisée dans la location de flottes de trottinettes électriques à destination des entreprises et collectivités. L'objectif de l'entreprise est de proposer aux entreprises d'intégrer la multimodalité dans les déplacements des collaborateurs.

- Date de création : 2019
- Lieu : Brignais
- Nombre de salariés : 5
- Dirigeante : Elise Vicenzi

## 2. Le produit

### LA TROTINETTE ELECTRIQUE

La mobilité change et évolue. Il faut que les entreprises puissent s'adapter à ces changements en proposant à leurs salariés des offres de mobilité différentes.

Les entreprises doivent également mettre en place des actions fortes pour réduire leur empreinte carbone.

La trottinette électrique est donc une solution à ces enjeux

En P.J : documentation sur Zone 25



# BRIEF VENDEUR



## BRIEF VENDEUR

Vous êtes commercial pour la société Zone 25 et vous avez pris contact avec le responsable RSE de la Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes.

Vous l'avez rencontré lors du salon Produrable et vous lui avez présenté brièvement votre offre de mobilité pour les salariés, ce qui a suscité son intérêt, c'est pour cela qu'il a accepté de vous recevoir aujourd'hui.


Il aimerait équiper, dans un premier temps et pour une phase de test, ses 12 agences en Isère + le siège social.

Vous devez donc réaliser la négociation pour la signature d'un contrat de location de gestion de la flotte de trottinette électrique.

**VOTRE PROSPECT** : La Banque Populaire Auvergne Rhône-Alpes compte 3 200 collaborateurs répartis sur 332 agences. En 2020, 14% des Emissions de Gaz à Effets de Sphère de la société étaient dus aux déplacements professionnels et domicile-travail des salariés (source : site BPAURA). La Banque a pour objectif de réduire son empreinte carbone. Elle souhaite faire un test sur ses agences en Isère + son siège social et si vous arrivez à répondre à la demande de l'acheteur vous avez un potentiel d'équiper la totalité des agences.



## INFOS COMPLEMENTAIRES

Prix de location :	199€ HT/mois	59€ HT /mois
Durée du contrat de location minimum :	3 ans	1 an
Durée de Garantie :	Sur la durée du contrat	Sur la durée du contrat
Nb max de location de trot. possible	Il n'y a pas de limite, seul le nombre de station changera (30 trottinettes max par station)	30 trottinettes
Frais de livraison	Inclus jusqu'à 100 kms Supérieur à 100kms : sur devis	Sur Grenoble et agglomération : 15€ Entre 30 et 100 kms de Grenoble : 50 € Supérieur à 100kms : sur devis
Frais d'installation stations parking Le parking possède : Une borne de rechargement un keypad électronique une porte individuelle un casier de rangement connectivité (comporte 3 prises USB dont une USB-C) Personnalisation possible du parking trottinette	 Inclus pour la première station Forfait de 2.500€ / station supplémentaire	2.500€ / station
Maintenance préventive (révision complète)	Semestrielle (Inclus dans l'offre) Trimestrielle (5€ / trottinette)	Semestrielle : Forfait de 25€ annuel / trottinette Trimestrielle : Forfait de 35€ annuel / trottinette
Maintenance corrective	Forfait déplacement : 70€ + prix des pièces Intervention dans les 48h ouvrées	Forfait déplacement : 70€ + prix des pièces Intervention dans les 72h ouvrées
Assurance (casse, vol)	Inclus dans l'offre	7€ /mois
Application pour les salariés	Inclus dans l'offre	Inclus dans l'offre
Possibilité de rachat après location	Oui avec abonnement au logiciel de 5€/mois	Oui avec abonnement au logiciel de 5€/mois
Accès backoffice	Oui	Oui
Délais de livraison	1 mois	1 mois
SAV & Hotline (horaires, délais)	Mail + téléphone – SAV 5 jours /7, 8h – 20h Prix d'un appel local	Mail + téléphone – SAV 5 jours /7, 8h – 20h Prix d'un appel local
Audit mobilité	Offert	550€



# GRILLE DE NOTATION

MANCHE 1 → 12 élèves sélectionnés à l'issue de la manche 1

MANCHE 2 → 3 élèves sélectionnés à l'issue de la manche 2

# GRILLE DE NOTATION

## MANCHE 1

Aptitude à mener une découverte des besoins

10 min. MAX

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

CRITERES	NOTES		
<b>1. Prise de Contact</b>			
1.1 Approche / Première impression / tenue	0	1	2
1.2 Comportement	0	1	2
1.3 Démarrage de l'entretien, rappel de l'objectif du RDV	0	1	2
<b>2. Découverte des caractéristiques du client</b>			
2.1 Questionnement structuré	0	1	2
2.2 Capacité d'écoute et d'analyse	0	1	2
2.3 Connaissance des besoins	0	1	2
2.4 Reformulation	0	1	2
2.5 Synthèse de la découverte	0	1	2
<b>TOTAL MANCHE 1</b>			

## MANCHE 2

Présentation de l'offre

10 min. MAX

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

CRITERES	NOTES		
<b>1. Utilisation des supports</b>	0	1	2
<b>2. Mise en avant des avantages et valeur ajoutée</b>	0	1	2
<b>3. Présentation adaptée aux bénéfices attendus</b>	0	1	2
<b>4. Argumentaire</b>			
4.1 Précision et justesse des arguments avancés	0	1	2
4.2 Structure de l'argumentation	0	1	2
<b>5. Traitement des objections</b>			
5.1 Ecoute de l'objection	0	1	2
5.2 Acceptation et demande de précisions	0	1	2
5.3 Reformulation et compréhension de l'objection	0	1	2
5.4 Propositions de solutions	0	1	2
<b>6. Verrouillage</b>			
6.1 Résumé des avantages / bénéfices client	0	1	2
<b>TOTAL MANCHE 2</b>			

## MANCHE 3

Négociation

10 min. MAX

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

CRITERES	NOTES		
<b>1. Négociation</b>			
1.1 Synthèse pertinente et exhaustive	0	1	2
1.2 Création d'une zone d'intérêts communs	0	1	2
1.3 Utilisation technique de négociation	0	1	2
1.4 Capacité à convaincre	0	1	2
1.5 Proposition d'un accord	0	1	2
1.6 Validation de l'accord	0	1	2
<b>2. Conclusion</b>			
2.1 Préparation de l'avenir	0	1	2
2.2 Synthèse de l'accord	0	1	2
2.3 Prise de congés	0	1	2
<b>BONUS +1</b>			
	0		
<b>TOTAL FINALE</b>			



# LES SESSIONS DE COACHING

Pour préparer vos élèves (challengers et non challengers)  
**Toute la classe bénéficie du coaching**

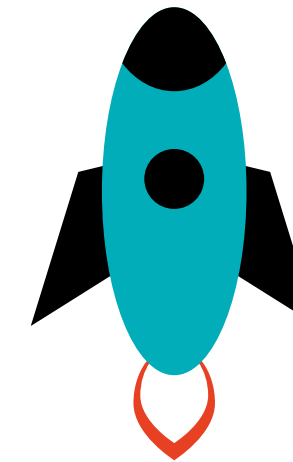
# LES SESSIONS DE COACHING



Donner aux élèves les clés de conduite d'une phase de découverte des besoins lors d'un entretien de vente



Apprendre aux élèves à s'intéresser au client afin de définir ses besoins et pouvoir proposer un argumentaire en adéquation



Permettre aux élèves d'acquérir de l'aisance via un exercice de mise en situation réelle



# Séance 1

---

- Présentation du coach
- Rappel des objectifs de la préparation
- 1er exercice : comment se présenter en RDV commercial
- Focus sur la phase de découverte
- Focus outils de vente
- Travail à faire pour la session 2 :  
Création des supports de communication



# Séance 2

---

- Validation du travail fait entre les 2 sessions
- Focus sur les techniques de vente / argumentaire
- Exercice : mise en situation de présentation des produits à l'aide des supports
- Notez les objections
- Focus sur l'adaptation aux comportements clients (face au doute, l'absence, l'indécision)
- Travail de recherche pour la session 3





# Séance 3

---

- Rappel des fondamentaux
- Conclure la vente : travail autour de la posture et du langage
- Entraînement
- Temps d'échange



Contactez  
notre  
équipe

---



### **ACADEMIE DE LYON**

Natalia ZELENKOVA

[nzelenkova@cpmeauvergnerhonealpes.fr](mailto:nzelenkova@cpmeauvergnerhonealpes.fr)

06 22 75 48 47



### **ACADEMIE DE GRENOBLE**

Solène CHEVALIER

[schevalier@cpmeauvergnerhonealpes.fr](mailto:schevalier@cpmeauvergnerhonealpes.fr)

06 15 54 18 94

Nous vous remercions de ne pas prendre contact en direct avec la société Zone 25, une visioconférence sera organisée en octobre avec la dirigeante pour répondre à vos questions..