

ACTIVITE

« VENTE avec une entreprise partenaire »

Cette activité a pour objectif :

- De travailler **la compétence « 41 »** : **vendre** dans un contexte spécifique (voir ci-dessous)

Dans ce contexte, la compétence VENDRE peut être travaillée dans son intégralité :

- 411 : préparer l'entretien de vente
- 412 : Etablir le contact avec le client
- 413 : Argumenter
- 414 : Conclure la vente
-

LE CONTEXTE PROFESSIONNEL SPECIFIQUE

L'entreprise DIVAM : Société créée en 1990 par Gilbert Cornic spécialisée dans la vente directe aux particuliers d'articles textiles (chaussettes, tee-shirts, sous-vêtements, ligne de maison...).

L'offre : Sélection d'articles du quotidien : Des chaussettes de ville, de sport, de travail, des sous-vêtements, du linge de maison, serviettes et draps de plage... *avec la meilleure qualité possible dans chaque spécialité*

La méthode de vente : Les produits DIVAM sont distribués **en vente directe** par un réseau de **vendeurs à domicile** et par l'intermédiaire d'un **site marchand** (www.divam.fr). Elle propose également des **partenariats avec les lycées** (association d'étudiants) afin de permettre une première expérience commerciale à des étudiants.

Un kit de vente complet est à la disposition des vendeurs. Il comprend les échantillons, le catalogue et tous les documents utiles au bon déroulement de la vente par réunion.



LE CONTEXTE TEMPOREL DE L'ACTIVITE

◇ **LANCEMENT DE L'ACTIVITE** : Intervention de M. CORNIC , représentant l'entreprise DIVAM

- Présentation des produits, outils et méthodes de vente, ...
- Signature de la convention entre DIVAM et l'association des étudiants
- Désignation des référents-managers de l'action parmi les étudiants
- Constitution des 5 équipes pilotées par un ou deux managers

◇ TD PREPARATOIRES en lien avec les matières MGUC, Informatique commerciale, Communication et GRC

- **TD sur les outils de suivi et d'analyse des performances individuelles et de l'équipe**

Ce TD a pour objectif :

- de découvrir des outils de suivi et d'analyse de performances de vendeurs
- de travailler sur les qualités d'un objectif (MALIN ou SMART)
- de réactiver une méthode d'analyse vue en cours de MGUC (chapitre Tableau de bord) : les 3 C

- **TD sur les outils et techniques à mettre en place lors d'une activité VENTE**

Ces outils et techniques prennent sens à travers le processus complet de la vente.

- Jeux de rôle en classe : les étudiants déterminent des profils clients pour les jeux de rôles (âge, situation familiale, profession, loisirs, profil soncas) ; les jeux se mettent en place avec un vendeur, un client (avec son profil inventé) et un observateur muni d'une grille d'observation. Les étudiants disposent de leur mallette de présentation Divam
- Pour aller plus loin : Rédaction d'un scénario

◇ Les 4 semaines suivantes : PERIODE DE PROSPECTION ET DE VENTE

Chaque étudiant participe à l'action et tente d'atteindre les objectifs fixés par son manager.

◇ LIVRAISON DES PRODUITS

- Livraison des produits

◇ FIN DE L'ACTION VENTE

- Bilan classe, par équipe et individuel ;
- Remise des chèques auprès de DIVAM ; versement d'une commission à l'association

◇ REMISE D'UN DOSSIER ECRIT, RESTITUTION DE L'ACTIVITE AVEC LE PLAN SUIVANT :

Date, durée de l'activité

Contexte de l'activité

Objectifs poursuivis

Méthodologie utilisée

Moyens et techniques mis en œuvre

Résultats obtenus