

 <p>Confédération des Petites et Moyennes Entreprises</p>	
Titre de l'action	CONCOURS MON TALENT COMMERCIAL
Public(s) cible(s)	Elèves 1 ^{ère} et terminale BAC PRO VENTE
Lieu de l'action (ville, bassin, département, académie)	Académies de Lyon et de Grenoble
Durée de l'action	<ul style="list-style-type: none"> Phase 1 : OCT. - inscriptions des établissements scolaires qui souhaitent participer au Challenge Phase 2 : OCT./JANV. - Coaching par le chef d'entreprise sur <ul style="list-style-type: none"> - un axe se présenter / codes - un axe vente/techniques de commercialisation basé sur l'étude de cas - préparation et entraînement à l'oral Phase 3 : MARS/AVRIL : FINALE
Description	Les élèves travaillent avec l'ensemble de la classe tout au long de l'année scolaire sur une étude de cas. Ils sont accompagnés par leur professeur et par un dirigeant / responsable commercial / vente qui les « parraine » dans la préparation à l'étude de cas. Les élèves choisissent de se positionner et de concourir individuellement.
Objectifs pour les élèves	<ul style="list-style-type: none"> - Faire monter en compétences les élèves via la mise en pratique des techniques de vente et de négociation, - Amener les élèves à analyser des situations commerciales réelles : les aider à être force de proposition dans les solutions proposées, - Préparer les élèves à l'étude de cas, - Les faire concourir.
Partage d'expériences / Témoignages (citations d'établissements scolaires)	
Contacts	<p>Académie de Lyon : lpaita@cpmeauvergnerhonealpes.fr</p> <p>Académie de Grenoble : schevalier@cpmeauvergnerhonealpes.fr</p> <p>Académie de Clermont Ferrand : dezquerra@cpmeauvergnerhonealpes.fr</p>
Lien vers site	www.cpmeauvergnerhonealpes.fr