

	<p>Confédération des Petites et Moyennes Entreprises</p>
<p>Titre de l'action</p>	<p>CONCOURS MON TALENT COMMERCIAL</p>
<p>Public(s) cible(s)</p>	<p>Elèves 1^{ère} et terminale BAC PRO VENTE</p>
<p>Lieu de l'action (ville, bassin, département, académie)</p>	<p>Académies de Lyon et de Grenoble</p>
<p>Durée de l'action</p>	<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
<p>Description</p>	<p>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.</p>
<p>Objectifs pour les élèves</p>	<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.
<p>Partage d'expériences / Témoignages (citations d'établissements scolaires)</p>	
<p>Contacts</p>	<p>Académie de Lyon : nzelenkova@cpmeauvergnerhonealpes.fr Académie de Grenoble : schevalier@cpmeauvergnerhonealpes.fr</p>
<p>Lien vers site</p>	<p>www.cpmeauvergnerhonealpes.fr</p>