|  |  |
| --- | --- |
| **BTS Négociation Relation Client**  **Session 2014** | |
| **E6 - Conduite et présentation de projets commerciaux** | Fiche Projet N° 1 |
| **TITRE:** Développer le nouveau service de formation CACES de Kiloutou | |
| **ÉTUDIANT(E)**  **Nom :**  **Prénom** : | |
| **PARTENAIRE** | |
| **NOM de l’entreprise : KILOUTOU** | Adresse : |
| Activité : Location et Prestataire de Service | Service : Animateur CACES |
| **DATE(S) ET DUREE(S) DU PROJET** : | |
| **ACTEURS IMPLIQUÉS DANS LA RÉALISATION DU PROJET** | |
| NOM | QUALITE |
| ELIET THEOPHILE | STAGIAIRE – ANIMATEUR CACES |
| XXXXX | TUTEUR/ANIMATEUR CACES |
|  |  |
| **OBJECTIF(S) DU PROJET**  Vendre un maximum de formation CACES aux personnes utilisant des engins de chantier. | |
| **LISTE DES ANNEXES (à apporter le jour de l’épreuve) :**  Annexe 1 : Argumentaire de vente  Annexe 2 : Plaquette de prospection  Annexe 3 : Livret CACES  Annexe 4 : Devis | |

|  |  |
| --- | --- |
| **E6 - CONDUITE ET PRESENTATION DE PROJETS COMMERCIAUX** | Fiche de Projet N° 1 |
| **Nom : ELIET**  **Prénom : THEOPHILE** | |
| **DESCRIPTION DU PROJET COMMERCIAL**   |  |  | | --- | --- | | Identification du besoin | Le secteur de la formation professionnel est très concurrencé et très rentable. C’est pourquoi Kiloutou se doit de développer son service de formation CACES créé en 2012.  A l’occasion d’une nouvelle réglementation obligeant les conducteurs d’engin de chantier à avoir un certificat CACES, l’ensemble des professionnels ont un besoin de formation. | | Délimitation de la cible | Tous les prospects amenés à conduire un engin de chantier, particuliers comme professionnels. | | Définition des objectifs | Quantitatifs : signer 4 contrats sur une période d’un mois.  Qualitatifs : véhiculer une image professionnelle de Kiloutou et la qualité du reporting. | | Choix des méthodes | Prospection téléphonique auprès des entreprises susceptibles d’avoir des collaborateurs amenés à conduire des engins de chantier. | | Délimitation des moyens | Organisationnels : Support d’aide à la vente, plaquette de prospection, base de données communes.  Technologiques : Ordinateur, téléphone fixe, logiciels (pack office), intranet, internet.  Humains : Tuteur de stage, stagiaires. |   **Problématique :** Comment développer le nouveau service de formation CACES de Kiloutou ?   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Taches/période | Nov-Dec 2012 | Janvier 2013 | Mars-Avril 2013 | Mai-Juin 2013 | Nov 2013 | | Connaissance produit |  | | | | | | Accueil standard téléphonique |  | | | | | | Analyse de marché |  | |  |  | | | Etablissement de devis |  |  | | | | | Qualification de base de données |  | | | | | | Prospection téléphonique |  | | | | |   **Déroulement du projet**  Préparation   * Apprentissage des différents services de formations CACES * Préparation de la base de données (prospects)   Action   * Prospection téléphonique * Présenter l’offre CACES * Déterminer les besoins * Reporter les informations sur les prospects et clients * Etablir des devis personnalisés * Conclure les ventes   Aval   * Débriefing à chaque fin de semaine   **Evaluation du projet**   |  |  | | --- | --- | | Analyse Quantitative | Analyse Qualitative | | 3 ventes réalisées pour un montant de 10 000 € HT | - Qualité de mon reporting  - Lien de confiance bâti avec plusieurs clients |  |  |  | | --- | --- | | Apports professionnels | enrichissements personnels | | * Travailler en équipe * Perfectionnement dans le télétravail | * Persévérance * Patience * Auto-évaluation | | |